86-0171

ÉCONOMIE ET LANGUE

Recueil de textes

Économie et langue

Recueil de textes

Textes colligés par

François Vaillancourt

avec la collaboration de

Conrad Sabourin

Centre de recherche en développement économique
Université de Montréal

Cet ouvrage a été publié
par le service des communications
sous la direction de Léo Gagné

Collaboration:

Sylvie Dugas
Service des communications
Denise Tremblay
Direction des études et recherches

© 1985 Éditeur officiel du Québec

Tous droits de traduction et d'adaptation, en totalité ou en partie, réservés pour tous les pays. Toute reproduction pour fins commerciales, par procédé mécanique ou électronique, y compris la microreproduction, est interdite sans l'autorisation écrite de l'Éditeur officiel du Québec.

Dépôt légal - 2e trimestre 1985
Bibliothèque nationale du Québec
ISBN 2-551-09033-4

TABLE DES MATIÈRES

		Page
Avant-propos		7
PRÉSENTATION		9
Les écrits en économie de la langue : brève revue et introduction au recueil	François VAILLANCOURT	11
Le bilinguisme au Canada : l'usage consacre-t-il l'anglais monopole naturel ?	Jack CARR	27
L'équilibre sur les marchés linguistiques minoritaires	Toussaint HOCEVAR	39
La théorie des environnements linguistiques	Conrad SABOURIN	59
L'investissement linguistique et la francisation du Québec	Albert BRETON et Peter MIESZKOWSKI	83
La loi 101 : une approche économique	Michel BOUCHER	101
Un aperçu de la situation économique des anglophones et francophones du Québec, de 1961 à 1971, et de l'impact possible sur cette situation du projet de loi 1	François VAILLANCOURT	117
Les disparités linguistiques de revenu sur le marché montréalais : quelques éléments d'analyse	Jac-André BOULET	157
Les revenus de placement en 1961 et l'origine ethnique des Canadiens	André RAYNAULD	179
Le choix de la langue de consommation	François VAILLANCOURT	209
Revenus et langue au Québec, 1970-1980. Une revue des écrits	François VAILLANCOURT et Robert LACROIX	221
Bilinguisme, transferts linguistiques et revenus du travail au Québec: quelques éléments d'interaction	Gilles GRENIER	243
BIBLIOGRAPHIE		289

Avant-propos

À l'automne 1982, le Directeur des études et recherches du Conseil de la langue française me demandait de préparer un recueil de textes portant sur les questions linguistiques et les écrits des économistes. Diverses raisons motivaient cette demande : l'existence d'un certain nombre de textes inédits dans le domaine, l'intérêt qu'avait suscité un recueil de textes démolinguistiques, publié par le Conseil en 1980, et ma connaissance du domaine. Je me suis mis à la tâche au printemps 1983 : le résultat de ce travail est un recueil uniquement composé, à deux exceptions près, de textes inédits. Certains d'entre eux ont fait l'objet de communications au colloque « Économie et langue », tenu à Montréal en avril 1978.

François VAILLANCOURT

Présentation

Depuis une vingtaine d'années, les économistes ont approfondi les relations entre « langue et économie ». Le débat linguistique canadien et québécois a été par ailleurs propice à la réalisation d'études économico-linguistiques de grandes envergures et, par voie de conséquence, a rendu possible le développement d'une compétence québécoise fort importante dans ce domaine de recherche.

Le recueil de textes que publie le Conseil de la langue française se situe dans le sillage de ces travaux des vingt dernières années. Il fait appel à des économistes québécois, canadiens et américains qui se sont penchés sur ces relations. L'éventail des thèmes abordés permet à la fois de se familiariser avec les aspects méthodologiques de cette question et de prendre connaissance de faits très concrets que sont, par exemple, les écarts de revenus entre groupes linguistiques, les investissements linguistiques réalisés dans le cadre de la francisation, etc.

Par la publication de ce recueil, le Conseil vise donc une plus large diffusion des textes qu'il contient, espérant ainsi qu'il alimentera le débat sur ces questions auprès du public en général, des étudiants, des enseignants et des chercheurs.

Michel AMYOT, directeur
Direction des études
et recherches

Économie et langue

Recueil de textes
colligés par

François Vaillancourt

Québec

Les écrits en économie et langue

Brève revue et introduction au recueil

par

François VAILLANCOURT

Ce recueil a pour objectif de diffuser auprès du public intéressé un certain nombre de textes d'économistes portant sur les questions linguistiques et qui, à une exception près, sont jusqu'à maintenant inédits. Ces textes ont été rédigés entre 1970 et 1981, mais surtout entre 1975 et 1979, soit à un moment où le débat sur les législations linguistiques québécoises était particulièrement vigoureux. Nous pouvons diviser les textes présentés ici en cinq catégories : les textes théoriques, les textes sur les politiques linguistiques, les textes sur le statut socio-économique des francophones, les textes sur les choix d'épargne et de consommation et les textes sur les analyses multivariées. Nous présentons tout d'abord les textes de nature plus théorique, soit ceux de Carr, Hocevar et Sabourin, nous passons ensuite aux textes sur les politiques linguistiques, soit ceux de Breton, Boucher et Vaillancourt ; une partie de ce dernier texte de même que celui de Boulet portent sur le satut socio-économique des francophones du Québec. Nous examinons, par la suite, certains aspects linguistiques des choix des épargnants et des consommateurs à l'aide du texte de Raynauld et d'un autre texte de Vaillancourt. Finalement, nous présentons dans deux textes des résultats d'analyse multivariées des effets des attributs linguistiques sur le revenu. Celui de Vaillancourt et Lacroix passe en revue les études faites de 1970 à 1980 alors que celui de Grenier, plus récent, nous permet de nous familiariser avec les techniques de pointe dans ce domaine.

Comme nous ne présentons pas l'ensemble des textes d'économistes portant sur les questions linguistiques, nous ferons dans cette introduction un bref survol de cette littérature et y situerons les textes qui composent ce recueil. Nous commencerons par un examen des écrits à contenu théorique. Nous examinons ensuite les écrits portant sur les politiques linguistiques, puis terminons avec ceux sur le statut socio-économique des groupes linguistiques du Québec et sur leurs choix d'épargne et de consommation.

* * *

Le premier texte en économie de la langue aurait été rédigé par Marschak (1965). Ce texte examine les déterminants de la survie d'une langue à travers le temps et conclut que les langues qui requièrent moins de temps pour transmettre une quantité donnée d'informations sont plus susceptibles de survivre que les autres. Il n'y a pas eu de vérification de cette hypothèse.

Les textes qui ont suivi celui de Marschak ont abordé un problème différent du sien, à savoir : comment modéliser l'effet des attributs linguistiques sur le revenu ? On peut distinguer trois grands types de réponses à cette question. La première approche est celle mise de l'avant par Raynauld et Marion, dans leurs travaux pour la Commission royale sur le bilinguisme et le biculturalisme et dans leur texte de 1972, et par Migué, dans son texte

de 1970. Cette approche met l'accent sur l'aspect ethnique des attributs linguistiques. C'est ainsi que la langue maternelle d'un individu détermine son appartenance à un groupe ethnique, groupe qui peut être dominant ou dominé, groupe qui peut pratiquer la discrimination ou la subir.

Raynauld et Marion (1972) utilisent un modèle développé par Becker pour étudier, entre autres, la discrimination raciale aux États-Unis afin d'examiner la situation des Canadiens français du Québec. Ce modèle fait l'hypothèse que la discrimination exercée par un groupe contre un autre s'explique par les goûts des membres de ce premier groupe. Ce type de modèle diffère de celui utilisé par Migué qui lui, fait appel au concept de discrimination statistique mis de l'avant par Stigler. Dans ce cas, les membres d'un groupe font de la discrimination contre un autre non pas par goût mais en utilisant l'appartenance au groupe dominé comme un indicateur de productivité inférieure.

Raynauld et Marion (1972) expliquent donc la discrimination que les Canadiens français subiraient de la part des Canadiens anglais par les préférences de ceux-ci alors que Migué (1970) l'explique par le fait qu'un employeur utilise l'appartenance à un groupe linguistique dominé pour distinguer, lors de l'embauche ou de la promotion, entre les employés susceptibles d'être plus productifs (anglophones) ou moins productifs (francophones).

Il n'y a pas de textes dans ce recueil qui présente ou fait appel à la discrimination pure comme cadre d'analyse. Par contre, le texte de Boucher, sur les effets de la loi 101, fait appel à la discrimination statistique dans l'élaboration de son cadre d'analyse.

Dans les textes qui font l'analogie entre groupes linguistiques et groupes ethniques, on néglige souvent le fait que la (ou les) langue(s) connue(s) est (sont) aussi un moyen de communication. Par contre, la seconde façon de modéliser l'effet des attributs linguistiques sur le revenu met l'accent sur l'aspect moyen de communication des attributs linguistiques et néglige l'aspect ethnique des attributs linguistiques. C'est ainsi que le texte de Carr (1976)[1], où l'on compare la langue à une monnaie internationale, et ceux de Breton et Mieskowski (1975, 1977) et de Breton (1978), où on assimile la langue à du capital humain, ne tiennent pas compte de l'aspect attribut ethnique d'une langue.

Le texte de Carr est le premier à faire l'analogie entre les échanges de biens et services entre des groupes linguistiques et les échanges de biens et services entre des pays. C'est pourquoi nous l'avons inclus dans ce recueil. Carr rappelle que, dans les échanges internationaux, ce ne sont que quelques monnaies (dollar américain, deutsch mark, ...) qu'il est efficace d'utiliser,

1. Il s'agit de la date de la version révisée du texte. La version originale date du début des années 70.

procurant ainsi des avantages (droit de seigneuriage) aux pays qui les émettent. De même dans les échanges entre groupes linguistiques, ce ne sont que quelques langues qu'il est efficace d'utiliser : les communautés dont les membres connaissent bien l'une ou l'autre de ces langues en retireront des avantages. Étant donné que l'anglais est la principale langue des échanges au niveau international et est également la langue d'un des deux groupes linguistiques du Canada, Carr conclut que la politique sur les langues officielles du Canada (bilinguisme) est une source de gaspillage et qu'elle devrait être remplacée par une politique de subvention aux francophones afin de faciliter leur apprentissage de l'anglais.

D'autres textes ont utilisé l'analogie entre les échanges internationaux et les échanges entre groupes linguistiques. C'est ainsi que Breton et Mieskowski (1975, 1977), dans la première partie de leur texte, comparent les obstacles linguistiques aux coûts de transport qui doivent être encourus lors d'échanges internationaux. De même Boucher, dans le texte reproduit dans ce recueil, compare certains aspects de la loi 101 à un tarif appliqué sur les échanges internationaux.

C'est cependant le fait que la langue soit du capital humain qui a le plus marqué les écrits des économistes sur les questions linguistiques. En effet, cette analyse permet de traiter la langue comme la scolarité ou l'expérience acquise au travail : tous ces types de capital humain ont en commun d'être des connaissances utiles aux individus. Cette analogie avec le capital humain permet alors de faire appel à un ensemble d'outils analytiques développé depuis le début des années 60 aux États-Unis par, entre autres, Becker, Mincer et Schultz : c'est d'ailleurs ce qu'a fait avec habileté Grenier (1982) lors de ses travaux sur les Hispano-Américains.

Dans ce recueil, nous avons inclus un texte qui présente l'approche du capital humain puis l'utilise comme point de départ afin de développer un modèle plus complet de la détermination de la langue de travail et des revenus des membres des groupes linguistiques. Il s'agit du texte de Sabourin, tiré de sa thèse de doctorat (1979), qui développe une théorie des environnements linguistiques. Ce texte est une extension intéressante du modèle du capital humain et dont le contenu s'explique en partie par le fait que l'auteur a une formation à la fois en économique et en linguistique. Une des conclusions de Sabourin est que l'on peut considérer la langue comme un bien supercollectif, car plus le nombre d'individus parlant une langue est élevé, plus la valeur de cette langue est grande.

On peut également classer le texte de Hocevar (1975) comme un texte qui traite la langue comme du capital humain. En effet, il critique Raynauld et Marion (1972) et Migué (1970) pour avoir confondu minorité linguistique et autres types de minorités et insiste sur le rôle de la langue comme moyen de communication. On doit cependant noter que Hocevar ne mentionne

jamais la notion de capital humain de façon explicite. Nous l'avons inclus dans ce recueil car il s'agit du premier texte publié qui examine l'utilisation de la langue sur les marchés du travail et des biens et services privés et publics. On se doit de souligner qu'il conclut que les écarts de revenu entre minorités et majorités linguistiques ne sont pas nécessairement dus à la discrimination sur les marchés des facteurs ; ils peuvent également s'expliquer par la spécificité linguistique des facteurs, des biens et services et de leur mode de production.

La troisième façon de caractériser la langue est de la considérer à la fois comme un attribut ethnique qui détermine, en partie ou en tout, l'appartenance de l'individu à un groupe ou à une société donnée et comme un type de capital humain qui sert à communiquer avec les autres, et qui permet d'acquérir d'autres types de capital humain (scolarité...) et de les rendre disponibles sur le marché du travail. On considère que la langue préférée de l'individu (en règle générale, sa langue maternelle) est à la fois un attribut ethnique et du capital humain, alors que les autres langues connues par un individu sont du capital humain. Cette approche a été mise de l'avant par Vaillancourt (1980a) et Lacroix et Vaillancourt (1980).

Les divers auteurs recensés ci-haut ont défini la langue en termes économiques pour mener à bien diverses analyses. Ainsi, Raynauld et Marion (1972), à l'aide de données hypothétiques sur la part du travail et du capital anglophone et francophone au Québec, examinent la ségrégation et la discrimination sur le marché du travail québécois.

Migué, quant à lui, examine la pertinence de la théorie des réseaux d'information pour expliquer que les revenus des anglophones sont plus élevés que ceux des francophones. Il conclut que, comme les propriétaires et hauts gestionnaires d'entreprises sont des anglophones, il est moins coûteux pour les entreprises d'engager des anglophones que des francophones : en effet, il leur est plus facile par leurs réseaux de contacts (clubs, voisinage, universités,...) d'obtenir de l'information sur les premiers que sur les seconds. Dans ce recueil, Boucher reprend cette notion de réseau d'information, de même que Boulet.

Breton et Mieskowski (1975) utilisent leurs considérations théoriques sur la nature de la langue pour examiner les facteurs qui déterminent la langue de travail d'une firme et également pour se pencher sur les effets économiques des politiques linguistiques du Québec (loi 22). C'est cette seconde partie de leur texte, légèrement révisée, que l'on retrouve dans ce recueil. Finalement, Hocevar (1979), comme nous l'avons déjà souligné, et Vaillancourt (1980a), une fois la nature économique des connaissances linguistiques établie, se penchent sur le fonctionnement de divers marchés.

Il nous semble donc opportun de présenter les principaux résultats de Breton et Mieskowski, Hocevar et Vaillancourt, car leur analyse du fonc-

tionnement des marchés est pertinente à la compréhension des effets des politiques linguistiques et des déterminants du statut socio-économique des groupes linguistiques. Nous examinerons tout d'abord le choix d'une langue de consommation, puis d'une langue de travail.

Dans une société donnée, les individus bilingues, donc ceux qui peuvent choisir, vont utiliser leur langue maternelle plutôt que leur langue seconde dans leur activité de consommation, soit parce qu'ils aiment leur langue maternelle ou en sont fiers (Hocevar, 1975), soit parce qu'ils sont plus efficaces dans leur langue maternelle (Vaillancourt, 1980a) ou soit pour les deux raisons (Vaillancourt, 1980a). Dans les deux cas, on peut cependant croire que l'individu tiendra également compte du coût de son choix. C'est ainsi qu'un individu peut être prêt à lire un livre dans sa langue maternelle plutôt que dans sa langue seconde, s'il lui en coûte le double ou le triple, mais non le quintuple. L'écart acceptable des prix sera d'autant plus grand que la préférence pour la langue maternelle est forte ou que le gain d'efficacité qu'on retire à l'utiliser est élevé. Ce gain d'efficacité provient du fait que, par exemple, ce ne sont pas tous les bilingues qui comprennent aussi bien leur langue seconde que leur langue maternelle. Moins un individu dit bilingue comprend la langue seconde, plus il économise du temps à consommer dans sa langue, d'où un gain d'efficacité plus grand. Cette économie de temps vaudra d'autant plus pour l'individu que sa rémunération horaire est élevée. Dans ce recueil, on retrouve dans le texte de Hocevar ses arguments à ce propos. Quant à ceux de Vaillancourt, on les retrouve dans un texte de ce recueil, accompagnés d'un essai de vérification empirique.

Quant à la décision des firmes d'offrir ou non des biens dans une langue donnée, elle dépend, selon Hocevar, de facteurs techniques, tels que leur capacité de production et la présence d'économies d'échelle. Par contre, Vaillancourt (1980a) indique que la décision d'offrir ou non un produit dans une langue donnée dépendra de l'effet de cette décision sur l'atteinte par la firme de ses objectifs et, en particulier, de l'effet des coûts et des revenus attachés à ce produit sur les profits de la firme.

On examine dans trois textes la détermination de la langue de travail. Breton et Mieskowski (1975) concluent que quatre facteurs, soit les connaissances linguistiques des facteurs et, en particulier, du travail, l'importance des transactions externes par rapport aux transactions internes de la firme, la plus ou moins grande utilisation d'un seul langage de communication externe et l'importance du contenu linguistique des biens expliquent le choix d'une langue de travail. Hocevar (1975) examine les déterminants de la demande pour les facteurs de production du groupe minoritaire. Il conclut que la demande pour ces facteurs est fortement reliée à la production de biens et services, privés et publics, disponibles dans la langue de la minorité. De plus, il indique qu'il est normal que les entreprises préfèrent n'utiliser

qu'une langue de communication interne, ce qui peut amener l'émergence de ségrégation entre les travailleurs des deux groupes lorsque les exigences du poste ne sont pas linguistiquement neutres. Quant à Vaillancourt (1980a), il écrit que les choix de la firme seront influencés par les connaissances linguistiques des membres de sa direction, par la langue de la technologie qu'elle utilise et par la langue des marchés qu'elle dessert.

Finalement, avant de terminer cette revue des écrits théoriques, on doit noter que, à l'exception de Grenier (1982), aucun des auteurs recensés ci-haut n'examine les choix d'apprendre une langue ou non : ils postulent donc implicitement un univers où les connaissances linguistiques sont données au départ et demeurent fixes. Vaillancourt et Lefebvre (1981) et Vaillancourt et Payette (1984) ont examiné, à l'aide de la théorie du capital humain, la décision des francophones du Québec d'apprendre l'anglais et la décision des anglophones et francophones du Québec d'apprendre une langue seconde. Il revient cependant à Grenier d'avoir développé le premier modèle formel de ce processus : il applique ce modèle au cas des Hispano-Américains.

Comme on ne retrouve aucune de ces études dans ce recueil, il nous semble utile d'indiquer que les deux études québécoises ont été faites avec les données de l'enquête de 1979 du Conseil de la langue française où on a utilisé un modèle d'échantillonnage stratifié et non proportionnel pour rejoindre 8 634 répondants au début de 1979. L'étude de Vaillancourt et Lefebvre utilise un échantillon de 5 557 francophones, hommes et femmes et celle de Vaillancourt et Payette, un échantillon de 3 576 hommes, anglophones et francophones. L'étude de Grenier a été faite avec les données du « Survey of Income and Education » de 1976. L'échantillon comprend 2 427 hommes. Les trois études utilisent l'approche du capital humain et les techniques statistiques appropriées (méthode probit). Les principaux résultats des deux études québécoises sont qu'un individu est d'autant plus susceptible d'être bilingue que la scolarité de ses parents est élevée, qu'un de ses parents a comme langue maternelle la langue seconde ou qu'il est né dans une région où la langue seconde est d'usage courant. L'étude américaine souligne l'importance des mariages exogames comme explication du bilinguisme chez les hispanophones.

* * *

Les premiers textes sur les aspects économiques des politiques linguistiques sont ceux de Jernudd (1971) et Thornburn (1971). Ces deux textes ont été écrits par des experts en planification linguistique : ils soulignent la pertinence de l'analyse économique et, en particulier, de l'analyse avantages-coûts pour les planificateurs linguistiques mais n'examinent pas les effets d'une politique linguistique donnée.

C'est ensuite la Commission d'enquête sur la situation de la langue française et sur les droits linguistiques, commission qui oeuvra au Québec au début des années 70 qui a fait faire un certain nombre d'études de type économique, études dont Laporte (1974) fait la synthèse. On y examine des sujets tels que la langue de travail (Carlos, 1973), les possibilités et contraintes économiques quant à l'utilisation du français comme langue de travail (Dagenais et Van Peeterssen, 1973), la demande et l'offre de main-d'oeuvre qualifiée (Empez et Ross, 1974 ; Girard, Brault, Champagne et Empez, 1973) et les liens entre francisation et francophonisation (Inagaki, 1972). De toutes ces études, c'est celle de Dagenais et Van Peeterssen qui porte le plus sur les aspects économiques de politiques linguistiques. En effet, ils examinent comment les caractéristiques des divers secteurs (nature de la production, type d'inputs utilisés) font que l'on doive varier de l'un à l'autre le degré de francisation demandé.

Le premier texte sur les effets d'une politique linguistique particulière est celui de Breton et Mieskowski (1975), dans sa deuxième partie. Dans ce texte, qu'on retrouve dans ce recueil, les auteurs examinent tout d'abord les effets possibles d'une politique de francisation. Ceux-ci varient beaucoup selon que l'on estime que la distribution entre groupes linguistiques des postes de gestion au Québec est le reflet du jeu des forces du marché ou des forces discriminatoires. Ils soulignent ensuite les avantages qu'il peut y avoir à ce que l'État coordonne le changement linguistique pour passer d'un état d'équilibre à un autre. Finalement, ils se livrent à un certain nombre de simulations numériques de l'effet des politiques linguistiques sur les revenus des divers groupes et de l'ensemble de la société québécoise : ces effets dépendent des changements dans le prix du capital, dans le nombre de gestionnaires qualifiés au Québec et de la technologie de production des firmes québécoises.

C'est cependant le débat entourant la Charte de la langue française (loi 101) de 1977 qui a amené la rédaction d'un grand nombre de textes sur les coûts et les bénéfices des législations linguistiques. Ainsi, avant l'adoption de celle-ci, les textes de Secor (1977) et de Vaillancourt (1977a) ont alimenté le débat. Après le passage de cette loi, les textes de Boucher (1977), Vaillancourt (1978a), A.C.F.Q. (1979), Allaire et Miller (1980), Secor (1980), Éconosult (1981) ont contribué à maintenir le débat. Finalement, l'examen à l'automne 1983 par une commission de l'Assemblée nationale de la loi 101 a amené des contributions du Centre linguistique de l'entreprise, du Conseil du patronat du Québec et de Vaillancourt (1983a).

Les études énumérées ci-haut ont examiné les coûts et bénéfices de la francisation pour les firmes, les individus et l'ensemble de la société québécoise. Quatre études (Société internationale..., 1974 ; Secor, 1977 ; Éconosult, 1981 et C.L.E., 1983) indiquent qu'en moyenne le coût direct

de la francisation au Québec durant la période de transition (présumée de cinq ans), est de moins de 1 % des ventes. Évidemment, les coûts varient d'une entreprise à l'autre. De plus, il s'agit des frais encourus pour franciser les opérations au Québec. Ces coûts sont donc encourus après réorganisation, s'il y a lieu, et excluent le coût d'une telle réorganisation. Les entreprises du Québec retirent également des bénéfices de la francisation de leurs opérations. En effet, elles ont accès plus facilement à la main-d'oeuvre locale et celle-ci est plus productive en français qu'en anglais (Éconosult, 1981). Les bénéfices l'emportent-ils sur les coûts ? Nous l'ignorons.

Les résidents du Québec sont affectés de façon différente par les politiques de francisation du milieu du travail (Vaillancourt, 1977, 1978a). De façon générale, les « parlant français » voient s'accroître le nombre d'emplois qui s'ouvrent à eux, alors que les unilingues anglophones voient celui-ci diminuer. Les « parlant français » sont d'autant plus avantagés que peu de postes sont transférés hors du Québec ou n'y sont pas créés (Breton et Mieskowski, 1975 ; 1977). Les « parlant anglais » préfèrent continuer à travailler en anglais au Québec. S'ils n'ont pas cette possibilité, ils doivent soit apprendre le français à leurs frais, soit quitter le Québec pour maintenir la rentabilité de leur capital linguistique.

Quant à l'ensemble de la société, tous les auteurs sont en accord (Breton et Mieskowski, 1979 ; Secor, 1977 ; Vaillancourt, 1977, 1978) pour conclure qu'il y aura diminution du nombre d'emplois au Québec et que les emplois qui sont déplacés hors du Québec ou n'y sont pas créés sont ceux d'industries ou de fonctions plus mobiles telles que les sièges sociaux ou la recherche (Dagenais et Van Peeterssen, 1973). Cependant, la réorganisation des firmes suite à leur francisation (création de divisions régionales, ...) et le départ d'unilingues anglophones accompagnés de leur poste pour éviter l'effet de la francisation ailleurs que sur leur poste (langue de consommation, opportunités d'emplois pour leurs enfants, ...) peut diminuer, laisser inchangé ou augmenter le nombre de postes disponibles aux francophones.

Dans ce recueil, on retrouve deux textes sur les effets de la loi 101. Celui de Boucher, que nous avons déjà décrit en partie, utilise la théorie des réseaux d'information à la Migué (1970) pour examiner l'effet de la loi 101, assimilé à un tarif, sur les cadres anglophones et francophones. Une des conclusions qu'on peut en tirer est que, bien que les francophones se soient de plus en plus scolarisés depuis 1960, il pourrait leur être difficile d'obtenir des emplois aussi bien rémunérés que ceux des anglophones au début de leur carrière, car les firmes seraient mal informées sur leur potentiel.

Le deuxième texte portant, en partie, sur les effets de la loi 101, est celui de Vaillancourt. Celui-ci examine les effets sur les firmes et les individus des diverses dispositions de la loi 101 (projet de loi 1). Il conclut qu'elle impose des coûts et procure des bénéfices à la société québécoise.

Les écrits sur le statut socio-économique des groupes linguistiques du Québec et sur l'infériorité des francophones par rapport aux anglophones (des Canadiens français par rapport aux Britanniques) remontent au XIX[e] siècle (voir de Tocqueville). Ce sont cependant les travaux de la Commission royale sur le bilinguisme et le biculturalisme qui ont relancé le débat. Le résultat le plus frappant de ces travaux était sans doute celui qu'en 1961, seuls les Indiens (autochtones) et les Italiens avaient des revenus moins élevés que les Canadiens français. Une série d'études plus récentes ont permis de faire le point sur les écarts de revenu entre anglophones et francophones en 1971 (Vaillancourt, 1977, 1978a, 1980a ; Boulet, 1981a) en 1977 (Bernard *et al.*, 1979), en 1978 (Lacroix et Vaillancourt, 1981) et en 1981 (Boulet et Lavallée, 1983). Tous ces textes nous indiquent que les écarts de revenu entre anglophones et francophones ont beaucoup diminué de 1961 à 1981 : une partie de cette diminution est due à la diminution de l'écart entre la scolarisation des anglophones et des francophones (Vaillancourt et Saint-Laurent, 1980).

À part le revenu, deux autres indicateurs du statut socio-économique des groupes linguistiques ont été retenus : il s'agit de leur part des postes de cadres dans l'économie et de leur contrôle des entreprises oeuvrant au Québec. Vaillancourt (1983a) résume l'information sur l'évolution dans l'accès aux postes de cadres de 1960 à 1980 des francophones : cet accès s'est accru. Raynauld et Vaillancourt (1984) examinent l'appartenance par groupe linguistique des firmes de l'économie québécoise en 1978 et la compare à celle de 1961 (Raynauld, 1974) : les francophones ont accru leur contrôle de l'économie québécoise.

Dans ce recueil, la première partie du texte de Vaillancourt et le texte de Boulet examinent le statut socio-économique des francophones en utilisant des données portant sur la période 1960-1978. De plus, le texte de Boulet passe en revue un certain nombre d'explications (antécédents familiaux, bris historique de la Conquête, réseau d'information) de ce statut. Étant donné que ces deux textes utilisent des données relativement vieilles, nous présentons aux tableaux I, II et III l'information la plus récente sur les écarts de revenu entre anglophones et francophones du Québec, sur l'accès des membres de ces deux groupes aux postes de cadres et sur leur contrôle de l'économie québécoise. Ces tableaux sont tirés de Vaillancourt (1983a).

L'évolution du statut socio-économique des francophones a fait l'objet d'un certain nombre de tentatives d'explication. La plus complète est sans doute celle offerte par Lacroix et Vaillancourt (1981), reprise par Vaillancourt (1982a, 1983a). Ces auteurs suggèrent que l'on doit tenir compte de l'effet de divers facteurs de marché tels que la croissance de l'importance des employeurs francophones (publics et privés), l'offre de travailleurs francophones qualifiés et la demande pour des biens et services en français,

suite à la croissance du pouvoir d'achat des francophones pour expliquer l'amélioration du statut socio-économique des francophones du Québec. Selon eux, sur la période 1970-1978, les politiques linguistiques (lois 22 et 101) n'expliquent pas la plus grande part de cette amélioration, en partie parce que les firmes avaient anticipé les exigences de ces politiques (Vaillancourt, 1979a).

* * *

Nous présentons ensuite un texte de Raynauld sur les revenus de placement des groupes ethniques au Québec et ailleurs au Canada et un texte de Vaillancourt sur les choix d'une langue de consommation par les francophones du Québec.

Le texte de Raynauld est le seul texte, à notre connaissance, qui examine l'effet de l'appartenance à un groupe linguistique sur les comportements d'épargne. C'est pourquoi nous avons jugé intéressant de l'inclure ici, bien que les données datent de 1961. Raynauld constate que les Canadiens français ont des revenus de placement moindres que les Canadiens d'origine britannique : il croit que ceci peut être dû à une propension marginale à épargner moindre. Un facteur qui expliquerait ceci serait les différences dans le niveau des charges familiales.

Quant au texte de Vaillancourt, il examine si on peut expliquer la préférence des francophones du Québec pour leur langue de consommation. Il conclut que le niveau de connaissance de l'anglais des francophones au Québec explique en bonne partie leur choix d'une langue de consommation : moins ils connaissent l'anglais, plus ils désirent utiliser le français.

* * *

Afin de compléter notre examen des effets des attributs linguistiques sur le statut socio-économique des groupes linguistiques, nous présentons deux textes sur l'effet de ces attributs tels que mesurés à l'aide des méthodes d'analyse multivariée. Ces méthodes nous permettent de connaître l'effet **net** des attributs linguistiques sur le revenu. Cet effet net est calculé toutes choses étant égales par ailleurs ; on mesure alors l'effet des attributs ayant contrôlé pour des différences dans la scolarité des individus, dans leur âge... Le tableau XIII de Vaillancourt (1977a) est un exemple de tels résultats.

Le premier texte, celui de Vaillancourt et Lacroix (1983), nous présente les résultats des études faites entre 1970 et 1980. Les auteurs y ont recensé un total de textes qui tous étudient l'effet des attributs linguistiques sur le revenu de résidents du Québec. Le second texte, celui de Grenier (1983), est beaucoup plus technique que les autres textes de ce recueil. Il permet

cependant au lecteur de se familiariser avec les méthodes de pointe dans le domaine de l'étude des déterminants du revenu. L'auteur les applique à des données d'enquête de 1979 pour examiner l'effet des attributs linguistiques sur le revenu des résidents au Québec.

Après les textes, nous présentons une bibliographie à jour (décembre 1983) des divers écrits en économie de la langue. Ceci permettra au lecteur, mis en appétit par l'un ou l'autre texte du recueil ou intrigué par un passage de cette introduction, d'explorer plus à fond la littérature en économie de la langue.

Tableau I

Revenu de travail moyen et écart de revenu de travail moyen, hommes et femmes, Québec, 1970 et 1980, anglophones et francophones, unilingues et bilingues, et allophones

Groupe linguistique	HOMMES				FEMMES			
	1970		1980		1970		1980	
	$	Écart	$	Écart	$	Écart	$	Écart
Anglophones unilingues	8 555	1,63	18 451	1,31	4 243	1,28	10 975	1,19
Anglophones bilingues	8 818	1,68	19 271	1,37	4 189	1,22	10 944	1,18
Francophones unilingues	5 245	—	14 076	—	3 428	—	9 248	—
Francophones bilingues	7 528	1,44	19 270	1,37	4 100	1,20	11 077	1,20
Allophones	6 553	1,25	16 157	1,15	3 630	1,06	9 817	1,06

Source : « L'évolution des disparités linguistiques de revenus de travail au Canada de 1970 à 1980 », de Jac-André Boulet et Laval Lavallée, Ottawa, Conseil économique du Canada, Document 245, 1983, tableaux 10 et 11.

Notes : Les $ sont donnés en dollars courants.
La langue maternelle des individus est le critère de classement retenu.
Les écarts sont calculés par rapport aux revenus des francophones unilingues.
Le tableau porte sur les individus ayant déclaré un revenu de travail positif en 1970 ou 1980.

Tableau II

Présence des francophones au sein des postes de cadres, Québec, 1964 – 1982

	Pourcentage de francophones occupant des postes			
Études comparatives		%		%
1) Étude Bernard *et al.*	1971	72,5	1978	74,8
2) Étude Secor	1964	69,0	1979	75,0
3) Études Sauvé/Champagne	1975	19,3	1981	25,4
Études ponctuelles		%		
4) Étude Champagne	1978-1979	68,7		
5) Étude Sale *et al.*	1981-1982	69,1		
6) Étude Vaillancourt	1979	77,6		

Sources et notes :

Ligne 1 : P. Bernard, A. Demers, D. Grenier et J. Renaud, *L'évolution de la situation linguistique et socio-économique des francophones et des non-francophones au Québec 1971-1978*, Montréal, Office de la langue française, 1979, données tirées du tableau 30, p. 116. Les données de 1971 sont tirées du recensement et celles de 1978 d'une enquête faite auprès de 3 893 répondants du Québec.

Ligne 2 : Secor inc., « La présence francophone dans la grande entreprise manufacturière 1964-1979 », Montréal, miméo 1980, p. 43. Il s'agit des pourcentages pour les opérations québécoises d'une enquête faite auprès de 19 firmes manufacturières anglophones.

Ligne 3 : « Les Canadiens français et la direction des entreprises au Québec », Maurice Sauvé, *Commerce*, septembre 1978 et *Évolution de la présence francophone parmi les hauts dirigeants des grandes entreprises québécoises entre 1976 et 1982*, René Champagne, Montréal, Office de la langue française, 1983. Le chiffre pour 1976 est rapporté par Champagne (p. 43) et est obtenu à l'aide des résultats de Sauvé qui proviennent de calculs faits pour 104 entreprises employant 1 000 personnes ou plus au Québec en 1975. Les données de Champagne proviennent de calculs faits pour 134 entreprises employant 1 000 personnes ou plus en 1981. Les deux études portent sur les cadres supérieurs. Si l'on se limite aux entreprises anglophones soit 91 en 1975 et 101 en 1982, les pourcentages sont de 9,2 % et 13,7 %.

Ligne 4 : « Présence francophone, langue de travail et connaissances linguistiques dans les grandes entreprises au moment de l'analyse linguistique », de R. Champagne, Montréal, Office de la langue française, 1982, miméo. Les données sont tirées des analyses linguistiques faites auprès de 290 entreprises. Le critère de la langue la mieux connue est utilisé pour classer les individus.

Ligne 5 : « Langues, groupes linguistiques et position d'encadrement et de direction dans les secteurs privés et publics au Québec », de A. Sales, N. Bélanger et B. Allaire, Montréal, Département de sociologie de l'Université de Montréal, 1982, miméo. Les données de cette étude ont été recueillies auprès d'un échantillon de 1 010 cadres de l'entreprise privée et publique et de l'Administration publique. La langue maternelle est utilisée pour classer les individus.

Ligne 6 : « Le français, les francophones et les législations linguistiques: une analyse économique » de F. Vaillancourt, Québec, Conseil de la langue française, 1983, miméo. Les données utilisées sont celles de l'enquête des finances des consommateurs de 1979. La langue maternelle est utilisée pour classer les individus.

Tableau III

La propriété des divers secteurs de l'économie québécoise 1961 – 1978

Secteur	Pourcentage des emplois dans des établissements sous contrôle					
	Francophone (Canadien)		Anglophone (Canadien)		Étranger	
	1961	1978	1961	1978	1961	1978
Agriculture	91,3	91,8	8,7	8,2	0,0[a]	0,0[a]
Forêt	*b*	33,4	*b*	28,9	*b*	37,7
Mines -	6,5	9,2	53,1	17,9	40,4	73,0
Manufacturier	21,7	27,8	47,0	38,6	31,3	33,5
Construction	50,7	74,4	35,2	18,5	14,1	7,1
Transport, communications et services publics	36,4	42,2	55,3	53,4	8,3	4,4
Commerce	50,4	51,0	39,5	32,0	11,5	17,0
Finances, assurances et immeubles	25,8	44,8	53,1	43,1	21,1	12,1
Services privés --	65,0	63,2	35,0	29,4	0,0[a]	7,4
Services publics -- (éducation et santé)	75,4	87,3	24,6	12,7	0,0	0,0
Administration publique	51,8	67,2	47,7	32,8	0,5	0,0[a]
Ensemble de l'économie ---	47,1	54,9	39,3	31,2	13,6	13,9

Sources : *1961 : La propriété des entreprises au Québec, les années 1960*, André Raynauld, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, 1974, pp. 62 et 64. *1978 :* « L'appartenance des entreprises : le cas du Québec en 1978 », A. Raynauld et F. Vaillancourt, Montréal, miméo, 1983, tableaux 2.3, 2.7, 2.24 et 2.30. Cette étude a été menée pour le compte du Conseil de la langue française.

Notes : *a* : Par hypothèse.

b : Non calculé en 1961.

- Les pourcentages de 1978 portent sur les établissements de 50 employés et plus de façon à être comparables avec les données de 1961. Pour l'ensemble des établissements, la part des francophones s'élève à 17,0 %, celle des anglophones à 18,1 % et celle des étrangers à 64,9 %.

-- Pour l'ensemble des services, ces pourcentages sont dans l'ordre de 71,4 %, 28,8 % et 0 % en 1961 et de 75,0 %, 21,2 % et 3,8 % en 1978.

--- L'industrie de la forêt est exclue.

Le bilinguisme au Canada : l'usage consacre-t-il l'anglais monopole naturel ?

par

Jack CARR

Université de Toronto

Ce texte est une traduction d'un texte anglais datant d'octobre 1976 et par ailleurs inédit, intitulé: « Bilingualism in Canada : Is the Use of the English Language a Natural Monopoly ? ».

I. Introduction

Débattre avec sérénité des problèmes du bilinguisme au Canada n'est pas facile. Le sujet a tendance à soulever les passions au détriment d'un dialogue impartial et c'est peut-être celui qui, à l'heure actuelle, divise le plus le pays. Nous tenterons d'aborder la question de manière rationnelle (au lecteur de juger jusqu'à quel point l'auteur aura réussi à surmonter ses propres partis pris). Admettons dès le départ que le but principal de la politique canadienne en matière de langue soit de rendre possible la communication entre les diverses régions du Canada et de chacune d'elles avec le gouvernement central. Parler la même langue n'est pas l'unique moyen de parvenir à une communication réelle, mais ce sera le seul aspect de la communication que nous prendrons en considération ici. Le Canada n'est pas non plus l'unique pays où il existe une pluralité de langues régionales. Tel est aussi le cas de la Suisse, de la Belgique et de l'Union soviétique. Le problème d'une communication efficace entre différentes communautés linguistiques à l'intérieur d'un pays ressemble beaucoup à celui auquel font face des pays de langue différente. La deuxième partie du présent article examine comment les coûts liés à l'utilisation des langues entre pays différents peuvent être minimisés. Pour traiter de cette question, nous évoquerons quelques principes élémentaires de théorie monétaire. Dans la troisième partie, les résultats de l'analyse seront étendus aux problèmes de bilinguisme que le Canada connaît de nos jours.

II. Une analogie monnaie-langue

Lorsque des échanges économiques et politiques s'instaurent entre pays de langue différente[1], aboutit-on à une langue passe-partout (*lingua franca*) ? En termes économiques, quelle incidence aura sur les coûts des transactions internationales le fait que les pays ayant recours à une langue particulière soient plus nombreux ? Peut-on parler, dans le cas de la langue, d'un monopole naturel ? Voilà les questions qui feront l'objet de notre analyse.

Les échanges entre pays de langue différente exigent le recours à une langue commune : pour l'acquérir, l'un ou l'autre des pays (ou les deux) doivent en payer le prix. Dans les échanges internationaux, les dépenses inhérentes au fait de devoir communiquer dans une langue commune[2] constituent un des éléments des coûts de transactions. Comment organiser les

1. L'analyse qui suit s'applique également aux relations entre différents groupes d'une nation multilingue.

2. On pourrait objecter que ces coûts sont fixes. Ils ne le sont pas, car une nation doit consacrer un flux permanent de ressources à la formation en langues étrangères d'une partie de la population.

échanges en minimisant les coûts linguistiques ? La question ne diffère guère de celle qui se pose lorsqu'on désire établir un système optimal d'échanges commerciaux intérieurs et extérieurs : comment minimiser les coûts de ces transactions ? Ceci a été longuement étudié par les spécialistes de la théorie monétaire. Examinons d'abord ce qui se produit à l'intérieur d'un pays et ensuite sur le plan international, pour voir enfin si les conclusions qui en découlent peuvent éclairer la question des dépenses linguistiques.

Imaginons au départ que les échanges économiques s'organisent suivant un système de troc. La plupart des manuels élémentaires d'économie[3] vous diront que le problème principal du troc est la nécessité d'une double coïncidence des besoins. Dans une économie de troc, la personne qui désire vendre des vaches et acheter du blé doit trouver quelqu'un qui non seulement veut vendre du blé mais aussi acheter des vaches. Un tel mécanisme comporte d'importants coûts de prospection. Le vendeur doit passer d'une personne à l'autre, jusqu'à ce que quelqu'un accepte l'échange : il peut trouver celui qui veut vendre du blé et acheter des oeufs. Cela n'ira pas. Il peut dénicher celui qui est disposé à acheter des vaches, tout en vendant des pommes. Cela ne fera pas l'affaire non plus. La personne doit persévérer jusqu'à la découverte du partenaire désireux non seulement de vendre du blé mais aussi d'acheter des vaches[4]. Le système de troc entraîne donc des frais de prospection considérables. En économie de troc, si l'on dispose de n types de produits, il y aura $1/2.\ n\ (n - 1)$ types d'échanges possibles. Et, pour que le troc puisse être mené à bien de la manière la plus efficace, tous les individus doivent être informés des $1/2.n\ (n - 1)$ prix relatifs, ce qui entraîne d'importants coûts d'information. Les coûts de prospection et d'information ne peuvent être réduits (sans réduction du nombre des différents produits) qu'en réduisant le nombre des échanges. L'usage de la monnaie s'est naturellement développé à partir du mécanisme du troc, car la monnaie permettrait de réduire le nombre des échanges et, partant, le coût des transactions. Dans une économie de type monétaire, si un individu veut vendre des vaches et acheter du blé, la monnaie servira à séparer l'acte d'achat de l'acte de vente, ce qui élimine « la double coïncidence du vendeur et de l'acheteur ». L'individu trouvera, en premier lieu, une personne désirant acheter des vaches et échangera les animaux contre de l'argent. Il se rendra ensuite chez quelqu'un qui vend du blé et, avec l'argent obtenu de la vente des vaches, achètera du blé (c'est-à-dire qu'il échangera l'argent contre

3. Cf., par exemple, Chandler (1983, p. 46).

4. Naturellement, la prospection ne finira pas là, à moins qu'on ne trouve un partenaire disposé à échanger la quantité exacte du produit que notre premier individu veut échanger. Si on ne le trouve pas, il faudra probablement prospecter auprès de plus d'une personne. On a ici passé sous silence le problème des indivisibilités qui, dans le système de troc, est très important.

du blé). En présence de monnaie, il y a seulement n^5 types d'échanges possibles[6]. Ainsi, le recours à la monnaie aura permis d'abaisser de manière significative les coûts de prospection et d'information liés aux échanges. Le nombre de types d'échanges est moindre lorsqu'un seul bien sert de monnaie[7]. Cela étant, on a pu soutenir que la monnaie est un monopole naturel[8].

Considérons maintenant les échanges économiques entre nations. Soit N pays, chacun émettant sa propre monnaie. Supposons que le pays A désire acheter des marchandises du pays B. Pour ce faire, A a besoin de la monnaie B, car ce n'est qu'en possédant la monnaie de l'autre pays qu'il pourra lui acheter ses produits. Mais il en coûterait cher à A de constituer une réserve des devises de tous les pays[9]. Les coûts relatifs à la constitution de telles réserves sont, en effet, considérables. Si A ne possède aucune réserve de devises B, il devra en acheter sur le marché des changes, c'est-à-dire que A devra changer sa propre monnaie contre celle de B. Si cela se produisait à chaque fois qu'un pays désire procéder à des échanges internationaux, on pourrait également parler de troc lorsqu'une devise est changée contre une autre[10]. Dans notre exemple, A veut troquer ses propres devises contre celles de B. Pour cela, le pays A doit chercher un partenaire désireux d'échanger la devise B contre la devise A[11]. Tout comme dans le commerce intérieur, le troc de change étranger peut comporter des coûts considérables de prospection et d'information. Si le pays A et le pays B ne commercent entre eux que sporadiquement, A devra assumer d'importants coûts de prospection aux fins de trouver le partenaire disposé à changer la devise A contre la devise B[12]. Or, ces coûts peuvent être abaissés si le pays A ne cherche pas immédiatement à se défaire de ses devises pour acheter celles de B. Il serait, en effet,

---

5. Ce qui donnerait lieu à $n - 1$ possibilités, si la monnaie était précédemment un bien.
6. S'il y a seulement 100 biens (soit $n = 100$), cela représente une diminution du nombre d'échanges possible supérieure à 99 %.
7. Lorsqu'on se sert de biens comme monnaie, un problème de divisibilité se pose parfois. Dans ce cas, les transactions de grande valeur sont effectuées dans une monnaie donnée et les transactions de moindre importance dans une autre.
8. C'est un des principaux arguments invoqués par les gouvernements pour monopoliser l'émission de monnaie.
9. Il faut remarquer que, dans notre exemple de troc, « la double coïncidence de l'acheteur et du vendeur » pourrait être évitée si les individus étaient disposés à constituer des stocks composés d'un grand nombre de produits. Si A détenait une réserve de la devise B, A exercerait essentiellement une fonction de courtage sur le marché des changes.
10. L'idée de considérer l'échange de devises comme un système de troc se trouve énoncée chez A. Swoboda, s.d.
11. En fait, A n'est pas obligé d'entreprendre directement la recherche. Il peut confier la tâche à un courtier. Dans ce cas, A devra supporter des frais de courtage.
12. Si A emploie un courtier, cela se traduira par des frais de courtage très élevés. Cela est prouvé en pratique. Les écarts entre les prix offerts et demandés pour les devises rarement échangées sont plus élevés que ceux pour les monnaies souvent échangées.

plus avantageux pour lui de changer ses devises contre celles de *C* (*C* étant un pays qui commerce souvent avec *A* et *B*) et de changer subséquemment la devise *C* contre la devise *B*. Si l'on trouve une devise *C* pouvant servir de moyen accepté de paiement (une « monnaie » des monnaies) pour toutes les transactions de classe étrangère, leurs coûts en seront considérablement abaissés. Lorsque des devises sont échangées, chaque pays peut être engagé dans *N* - 1 types de transactions (en présumant que chaque pays échange sa propre devise et toutes les devises étrangères) et il pourrait y avoir en tout 1/2 *N* (*N* - 1) types de transactions internationales. Avec une monnaie acceptée sur le plan international, une « monnaie » des monnaies, le coût des transactions internationales serait abaissé, tous les échanges pouvant dès lors s'effectuer à l'aide de cette monnaie internationale. Si *A* désire échanger ses propres devises contre les devises de *B*, il changerait en premier lieu sa devise contre la monnaie internationale et se servirait de cette dernière pour se procurer les devises *B*. Il n'y aurait plus besoin de procéder à un échange direct de devises et notamment de devises qui ne sont échangées que rarement, ce qui, par conséquent, entraîne des coûts élevés. Une monnaie internationale entraînerait seulement *N* - 1[13] types d'échanges, ce qui permettrait de réduire en conséquence les coûts de prospection et d'information. Historiquement, c'est l'or qui a servi de monnaie internationale de règlement, mais depuis quelque temps ce rôle revient dans une large mesure au dollar américain[14].

Considérons maintenant les échanges internationaux sous l'aspect linguistique. Lorsque les pays *A* et *B* établissent entre eux des relations commerciales, les communications entre les deux devront se faire dans une langue comprise par chacun des pays. Si l'on choisit la langue parlée chez *A*, c'est à *B* qu'il incombe d'entraîner quelques-uns de ses résidents à parler la langue *A* et c'est à lui seul d'en supporter la charge. La réciproque est vraie si l'on choisit la langue parlée chez *B* comme langue d'échange. Mais si l'on choisit une troisième langue, c'est-à-dire celle d'un pays tiers - *C* - les deux pays devront supporter des coûts de formation linguistique.

Les coûts linguistiques sont un des éléments des coûts inhérents aux transactions internationales. Le même raisonnement appliqué à d'autres types de coûts de transaction peut s'appliquer à cette dernière situation. Dans un système de troc, il doit exister une « double coïncidence de l'acheteur et du vendeur ». Si un individu veut vendre des produits mais ne parle que la langue *A*, il doit trouver un partenaire qui non seulement veut acheter ses

13. Cela présuppose qu'on choisissait une des devises existantes comme monnaie internationale, plutôt que de procéder à la création d'une nouvelle monnaie à cette fin.

14. Pour la discussion de ce point, voir A. Swoboda, *op. cit.*

produits, mais qui parle aussi la langue *A*[15]. On pourrait qualifier cette situation de « troc de langues », lequel nécessite la double coïncidence d'un acheteur et d'un vendeur parlant la même langue. Dans les transactions de change étranger, la double coïncidence n'était pas requise dès lors que le pays constituait des réserves de diverses devises étrangères; cette solution était avantageuse dans la mesure où les coûts liés au maintien des réserves étaient moins importants que les coûts de prospection liés au troc. Par analogie, la double coïncidence de l'acheteur et du vendeur ne serait pas nécessaire, dans le domaine linguistique, si le pays intéressé (celui qui vend) maintenait un « stock de langues étrangères », c'est-à-dire s'il disposait d'un certain nombre de personnes capables de s'exprimer dans toutes les autres langues. Dans ce cas, le pays pourrait vendre ses produits à quiconque souhaite les acheter. Si, dans les échanges internationaux, on avait recours à un tel système, cela signifierait que, dans chaque pays, il devrait y avoir des gens capables de parler toutes les langues. Par conséquent, chaque pays devrait former un certain nombre de résidents à parler l'une ou l'autre *N*-1 langue étrangère, ce qui n'irait pas sans entraîner des coûts importants de formation linguistique.

Ces coûts peuvent être abaissés. Dans le commerce des marchandises, le recours à un instrument d'échange universellement reconnu (la monnaie) a permis de réduire grandement les coûts de transactions. Il en va de même dans les échanges linguistiques, de l'utilisation d'une langue reconnue par tous (une langue passe-partout ou *lingua franca*). Si tous les pays se mettaient d'accord pour utiliser une même langue dans les échanges internationaux, les coûts linguistiques des transactions en seraient largement réduits, chaque pays n'ayant qu'à entraîner un certain nombre de personnes à parler une seule langue étrangère, plutôt que *N*-1 langues. Une langue passe-partout est aux échanges internationaux entre pays de langue différente ce que la monnaie internationale représente dans les échanges internationaux et ce que la monnaie du pays représente dans les échanges intérieurs. Langue et monnaie communes permettent toutes deux d'abaisser les coûts de transaction.

L'usage de la monnaie a suivi tout naturellement le troc[16]. Les marchands n'avaient pas eu besoin de se réunir pour décider quelle serait la monnaie d'échange. Certains biens possédaient les caractéristiques nécessaires et on s'en était servi tout naturellement comme monnaie. On peut en dire autant

15. Si l'acheteur et le vendeur ne parlaient pas la même langue, ce dernier n'aurait aucun moyen de s'identifier en sa qualité de vendeur et vice versa. Le recours à des images ou à des symboles en tant que moyen d'identification n'est en fait qu'une autre forme de langage commun.

16. Cela est vrai pour les biens jouant le rôle de monnaie. La monnaie fiduciaire a requis l'intervention gouvernementale.

d'une langue passe-partout. Une organisation comme les Nations unies n'a jamais eu besoin de tenir assemblée pour statuer sur la langue passe-partout commune. Au cours de l'histoire, plusieurs langues ont joué tout naturellement ce rôle[17]. Il semblerait qu'à notre époque l'anglais soit l'une des langues passe-partout. Tout comme le dollar américain est devenu la « monnaie des monnaies », l'anglais, langue du peuple américain, est devenu la « monnaie des langues » dans un grand nombre d'échanges internationaux. Commerce et échanges internationaux se concentrent désormais à l'intérieur de blocs commerciaux bien définis et l'anglais est la langue passe-partout dans quelques-uns de ces blocs, d'autres langues [18] jouant ce rôle dans d'autres. Au sein de chaque bloc, les coûts sont minimisés lorsqu'il n'y a qu'une langue commune. Dans la mesure où cette langue est l'anglais, il est légitime d'affirmer que l'anglais est un monopole naturel. Cela revient à dire que, si des langues différentes étaient placées en situation de concurrence pour devenir la langue utilisée dans les échanges, une d'entre elles finirait par dominer les autres et par devenir langue passe-partout.

On pourrait se demander quels sont les caractères requis pour qu'une langue s'impose comme passe-partout. La première propriété de tout instrument destiné à devenir une monnaie à l'intérieur d'un pays ou sur le plan international est d'être reconnu par tous comme tel, c'est-à-dire qu'il doit se tailler un marché très étendu[19]. De même une langue deviendra une langue passe-partout si sa zone d'influence est très vaste et si le pays qui l'utilise occupe une place de premier plan dans les échanges internationaux, tant économiques que politiques[20] et ce, car les coûts de formation linguistique se trouvent minimisés lorsque la langue passe-partout choisie se trouve être celle d'un pays important sur le plan des échanges internationaux. Si tel n'est pas le cas, le pays plus actif sur le plan international devra former un nombre bien plus important de personnes dans la langue étrangère passe-partout que le pays dont le rôle sur ce plan est plus modeste. Il faut aussi noter qu'en général, dans le pays jouant un rôle prépondérant dans les échanges internationaux, nombre d'écrits destinés à sa propre collectivité (articles scientifiques et techniques, publications culturelles et politiques) sont susceptibles d'intéresser aussi de nombreux lecteurs d'autres pays, lesquels devront de toute manière en apprendre la langue. Ceci permet d'affirmer que les coûts de formation se trouvent minimisés à partir du

17. La langue utilisée par les Francs dans les ports de la Méditerranée a été, par exemple, une langue passe-partout.

18. Le russe et le chinois, peut-être ?

19. À cette liste s'ajoutent les coûts peu importants requis pour introduire cet instrument d'échange ou pour s'en débarrasser, sa divisibilité, sa durabilité et sa résistance aux fortes fluctuations de cours.

20. Cela semble avoir été le cas de trois langues qui, au cours de l'histoire, sont devenues « langues passe-partout » : le latin, le français et l'anglais.

moment où la langue parlée dans un pays prépondérant sur le plan des échanges internationaux s'impose comme langue passe-partout.

On peut établir quelques éléments intéressants de comparaison entre la personne qui détient de l'argent et celle qui maîtrise une langue étrangère (nous présumons qu'il s'agit de la langue passe-partout). Les deux cas, à savoir posséder de l'argent et posséder (c'est-à-dire connaître) une langue étrangère, entraînent une réduction des coûts de transaction. L'un et l'autre constituent des biens de capital du fait qu'ils génèrent des services à venir (coûts de transaction réduits) : l'un comme l'autre sont éléments de la richesse. L'argent se déprécie par excès d'utilisation — c'est-à-dire par la surproduction — mais une langue étrangère se déprécie par défaut d'utilisation. Lorsqu'on imprime trop de monnaie, elle est dépensée et cela se traduit par une hausse de l'indice général des prix et une diminution correspondante du pouvoir d'achat. D'un autre côté, si quelqu'un apprend une langue étrangère et ne l'utilise jamais, il l'oubliera progressivement. À la connaissance d'une langue se rattache un facteur naturel de dépréciation. Pour maintenir le capital qu'on possède, en termes de connaissance d'une langue étrangère, il est nécessaire soit de l'utiliser soit d'investir davantage pour maintenir l'acquis.

III. Le bilinguisme au Canada

Le Canada est un pays où deux groupes linguistiques majeurs sont en présence : des Canadiens parlant d'abord l'anglais et des Canadiens parlant d'abord le français. La politique canadienne en matière linguistique vise à établir une communication véritable entre les deux collectivités. Une solution consisterait à faire du Canada une nation authentiquement bilingue. Cela signifierait qu'un grand nombre d'anglophones seraient obligés d'apprendre le français et vice versa. Rendre le Canada vraiment bilingue, c'est-à-dire enseigner à sa population adulte une deuxième langue et introduire l'enseignement de la langue seconde dans les programmes de toutes les écoles publiques entraînerait des dépenses considérables. Bien que les buts précis de la politique linguistique menée par le gouvernement actuel ne soient pas clairs, il n'en est pas moins clair que le gouvernement s'achemine vers la bilinguisation du Canada. Dans un programme fédéral, 65 000 postes de fonctionnaires fédéraux ont été classifiés bilingues et des fonds considérables affectés à la formation linguistique de leurs titulaires. En nous inspirant de l'analogie monnaie-langue précédemment tracée, on pourrait dire que l'actuelle politique du gouvernement tendant à encourager la connaissance des deux langues officielles à l'intérieur des deux groupes de la population équivaut à l'établissement d'un système de troc, intérieur ou extérieur. Pour l'ensemble de l'économie, la politique de bilinguisme est inefficace puis-

qu'elle impose des coûts de formation linguistique aux deux communautés principales du Canada.

Partant de l'analogie précédente, on peut observer qu'il existe une manière plus efficace de favoriser une meilleure communication entre les différents groupes linguistiques du Canada. Il suffit pour cela que l'on s'accorde sur une langue commune à utiliser dans les échanges entre anglophones et francophones. Ce système adopté, une seule communauté sera tenue de supporter des coûts de formation linguistique. En fait, telle est bien la situation qui, de nos jours, prévaut au Canada : l'anglais est devenu la langue commune et les échanges entre anglophones et francophones se font en anglais.

Pourquoi l'anglais est-il devenu la langue commune ? Le Canada fait partie intégrante de la société nord-américaine. Le commerce extérieur est important pour son économie et ses deux principaux partenaires sont les États-Unis et le Royaume-Uni, tous deux — il va sans dire — anglophones. Le Canada appartient à un bloc commercial où la langue des échanges internationaux est sans contredit l'anglais et la plupart de ses échanges internationaux se font en anglais. Les francophones qui établissent des relations avec le Canada anglophone ou avec d'autres pays, à l'exception des pays francophones, doivent utiliser l'anglais, parce que l'anglais est la langue passe-partout dans la plupart des pays avec lesquels le Canada transige. Utiliser l'anglais, langue passe-partout, est une manière efficace de mener à bonne fin les échanges internationaux. Puisque, par pure coïncidence, la langue de la population non francophone du Canada est aussi la langue passe-partout, il n'est pas nécessaire que cette population apprenne une autre langue. Si la langue principale des États-Unis était l'espagnol, il est fort probable qu'un grand nombre d'anglophones ou de francophones deviendraient bilingues, chacun sachant s'exprimer en espagnol. L'anglais étant la langue passe-partout, les bilingues se recrutent en majorité parmi les francophones qui ont des échanges en dehors du Québec ou à l'étranger. Le reste de la population (c'est-à-dire la plupart des anglophones et ceux des habitants des régions rurales du Québec n'ayant pas de rapports avec l'extérieur) est unilingue. La théorie élaborée dans cet article laisse prévoir que la plupart des gens bilingues au Canada devraient être francophones et l'observation tend à le confirmer.

J'affirmerais, quant à moi, que le système qui existe à ce jour au Canada et en vertu duquel les francophones sont bilingues est le plus efficace pour assurer une bonne communication entre les deux principaux groupes linguistiques du Canada et ce, en dépit du fait, important il est vrai, que c'est sur les francophones que retombe la majeure partie des coûts linguistiques de l'opération. Pour obvier à cela, on pourrait préconiser que le gouvernement fédéral subventionne les établissements scolaires et les gouvernements

locaux et régionaux, afin qu'ils assurent la bilinguisation de la population francophone. Un tel programme présenterait un certain nombre d'avantages par rapport au programme appliqué actuellement par le gouvernement fédéral.

1. Il serait moins onéreux, puisqu'il n'entraînerait pas l'enseignement de la langue seconde aux deux groupes linguistiques.
2. Il constituerait une bonne façon d'assurer la communication entre les deux principaux groupes linguistiques.
3. J'ai personnellement le sentiment que les francophones préféreraient un système assurant la subvention des coûts de formation linguistique, coûts que pour l'heure ils sont seuls à supporter. Ces subventions dégageraient des ressources destinées aux écoles françaises et aux gouvernementaux actuels, orientées vers l'apprentissage du français par les anglophones. Le mécanisme proposé plus haut a le mérite de reconnaître que les francophones supportent le fardeau de la formation linguistique et a pour but de l'alléger. Or, le programme gouvernemental actuel reconnaît que les francophones supportent le fardeau et cherche à imposer le même fardeau aux anglophones.
4. Le programme gouvernemental qui exige qu'un certain nombre de postes de la fonction publique fédérale soient occupés par des bilingues a représenté une véritable épreuve pour beaucoup de fonctionnaires anglophones expérimentés qui trouvent extrêmement difficile d'apprendre le français à un stade avancé de leur carrière.
5. Jusqu'à un certain point, le programme gouvernemental actuel se révèle infructueux. Si les fonctionnaires apprennent le français mais ne l'utilisent jamais parce que leurs collègues francophones peuvent s'exprimer en anglais, leurs connaissances fraîchement acquises se détérioreront graduellement. Cette critique a, en fait, déjà été formulée dans le rapport Bibeau.

RÉFÉRENCES

CHANDLER, L.V., « Economies of Money and Banking », New York, Harper and Bradley, 1953.

SWOBODA, A., « Vehicle Currencies and the Foreign Exchange Market : The case of the Dollar », s.d., miméo.

L'équilibre sur les marchés linguistiques minoritaires

par

Toussaint HOCEVAR

Université de la Nouvelle-Orléans

Ceci est une traduction du texte « Equilibria in Linguistic Minority Markets » paru dans la revue *Kyklos*, volume 28, fascicule 2, 1975, pp. 337-357. Nous remercions cette revue de nous avoir autorisés à la reproduire.

L'auteur remercie le professeur Donald E. Agthe pour ses précieux conseils et commentaires.

Le contenu théorique de la littérature économique touchant les minorités linguistiques se compare à celui qui touche les autres types de minorités. Il porte surtout sur le marché des facteurs et diverses thèses tentant d'expliquer les profils de revenus et d'emplois dans des régions où se côtoient des groupes linguistiques différents.

Selon l'une de ces thèses défendue par Migué, les écarts de revenu qui subsistent même après que les données ont été corrigées pour tenir compte des différences de niveaux de scolarité et d'âge sont attribués à un goût pour la discrimination envers le groupe minoritaire. La discrimination, sur le marché des facteurs, des employeurs appartenant au groupe majoritaire conduit à une allocation suboptimale des facteurs : elle diminue le rendement du capital de la majorité et du travail de la minorité, mais augmente le rendement du capital de la minorité et du travail de la majorité. Cette thèse est reconnue pour être incompatible avec l'hypothèse de l'existence de marchés parfaitement concurrentiels, puisque sur ces marchés les entreprises non discriminantes s'empareraient de l'industrie à moins que la fonction de production ne soit caractérisée par des rendements à l'échelle très décroissants. La ségrégation de l'emploi, autre phénomène observé sur les marchés des facteurs mettant en cause des minorités, est attribuée à la discrimination des employés, c'est-à-dire à la réticence que manifestent les employés appartenant au groupe majoritaire à travailler avec ceux qui appartiennent au groupe minoritaire.

Poussant un peu plus loin l'analyse de la discrimination sur le marché des facteurs, A. Raynauld et G. Marion (1972) appliquent aux minorités linguistiques la théorie du tarif optimal du commerce international pour tenter de démontrer que, du point de vue de l'ensemble du groupe linguistique majoritaire, il existe un degré optimum de discrimination, c'est-à-dire un degré qui maximise son revenu global. Les auteurs n'expliquent toutefois pas la motivation individuelle et rationnelle qui conduirait systématiquement à un tel équilibre.

Enfin, Jean-Luc Migué[1] (1970), abandonnant la notion de discrimination, propose que les imperfections du marché sont plus grandes sur le marché du travail de la minorité que sur celui de la majorité en raison des coûts plus élevés de l'information, tant pour l'employeur de travailleurs appartenant à la minorité linguistique que pour ceux-ci. Les économies d'échelle dans le secteur de l'information profitent surtout au marché de l'information, plus vaste, qui vise la majorité ; en revanche, l'accès qu'a la minorité à l'information sur les employeurs et les exigences d'emplois est limité par des coûts plus élevés pour ce type d'information. La main-

1. Pour traiter de la discrimination dans le contexte canadien-français, Migué s'est inspiré de Becker (1957).

d'oeuvre appartenant au groupe minoritaire s'adapte donc moins bien aux changements dans la demande et dans les qualifications requises, ce qui explique la plus grande dispersion des salaires, surtout aux échelons supérieurs de la hiérarchie où la sélection est la plus forte.

Les thèses présentées plus haut ont ceci en commun qu'elles ne mentionnent pas les conséquences de l'aspect linguistique des variables économiques. Il y a donc absence de distinction théorique entre les minorités linguistiques et les autres. Même Migué, pour qui la séparation des marchés de l'information est primordiale, ne mentionne pas la langue et ne parle que de l'existence, au Canada, de deux sociétés distinctes, les « deux solitudes ». Cet article considère la langue comme élément intrinsèque de la société minoritaire et examine la façon dont cet aspect affecte les équilibres, d'abord sur les marchés des biens, puis sur les marchés des facteurs, marchés où l'on retrouve des membres de la minorité linguistique. Sous cet angle, la discrimination sur le marché des facteurs n'est plus une condition nécessaire à l'existence d'écarts de revenu entre travailleurs de langue différente occupant le même type de poste. De la même façon, on verra que la ségrégation des facteurs n'est pas que reliée à la discrimination de la part des employés.

Supprimer la discrimination sur le marché des facteurs pourrait sembler supprimer le critère même sur lequel s'appuie actuellement la définition des minorités, faisant ainsi de la minorité linguistique une « non-minorité ». Mais cela n'est vrai que si l'on ne tient pas compte de la discrimination que risque de subir, sur les marchés des biens privés et des biens produits publiquement, le consommateur membre de la minorité linguistique. Tant qu'on pourra observer ce genre de discrimination, la notion de minorité prévaut.

On pourra considérer la minorité linguistique comme un sous-système social dont les éléments, la langue surtout, sont soit indépendants, soit reliés à un autre système. Dans cet article, nous supposons le premier cas. L'existence d'un sous-système défini par la langue ne rend pas impossible l'intégration économique au monde de la majorité. Cependant, sur les marchés des biens privés et des biens produits publiquement, les éléments du sous-système se refléteront par des fonctions d'utilité propres au sous-système et, sur le marché des facteurs, par la spécialisation des facteurs en fonction du sous-système.

Le marché des biens de production

C'est la notion de différenciation des produits qui sert de point de départ à l'élaboration d'un modèle de minorité linguistique, car la langue est l'un des attributs qui différencient les biens et les services. La différenciation pourra être inhérente au produit (c'est le cas des journaux et des pièces de

théâtre) ou se manifester dans la façon dont un produit est vendu ou dont un service est rendu. C'est ainsi que le marquage, l'étiquetage, les modes d'emploi et la publicité différencieront un produit. Là où entrent en jeu les communications interpersonnelles, la langue utilisée (par un vendeur ou le membre d'une profession, par exemple) sert à différencier des biens et des services qui, autrement, sont semblables.

Si l'on relie les attributs linguistiques d'un produit aux fonctions d'utilité d'éventuels acheteurs, on pourra raisonnablement supposer que la personne qui parle la langue *X* préférera le produit *Ax* présenté dans sa langue au produit *Ay* identique, mais présenté dans la langue *Y*, toutes choses étant égales par ailleurs. On ne tiendra pas compte d'exceptions comme la préférence qu'expriment des personnes d'une autre langue pour des menus rédigés en français.

Dans le cas où deux produits ne seraient différenciés que par leurs attributs linguistiques, la préférence du consommateur appartenant au groupe minoritaire, fondée sur la langue, est illustrée par la pente des droites d'indifférence *I'* et *II"*, à la figure 1a. Ces deux droites appartiennent à une famille de fonctions qui, ensemble, constituent la carte d'utilité. Chacune des droites successives représente une aire d'utilité plus élevée.

Figure 1a

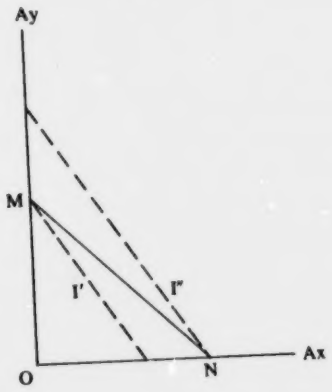
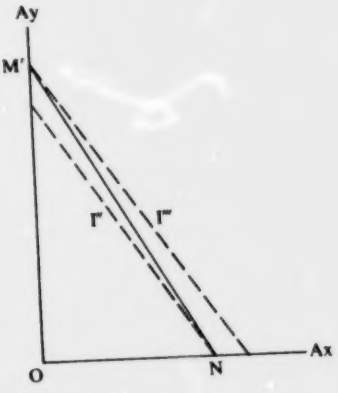


Figure 1b



Si l'on suppose que le produit est disponible seulement dans la langue de la majorité (*Ay*), le consommateur, membre de la minorité (*X*), dont le budget (*OM*) prévu pour l'acquisition de cette catégorie de biens permet l'achat de la quantité de *Ay*, atteindra le niveau d'utilité *I'*. Si le produit *Ax*, présenté dans la langue de la minorité, faisait par la suite son apparition sur

le marché au même prix que *Ay*, le consommateur pourrait répartir ses dépenses *OM* entre *Ay* et *Ax*, tel que l'illustre la contrainte budgétaire *MN*. Chacun des points situés sur cette droite représente une combinaison différente des produits. Si l'on remplace *Ay* par *Ax* le long de la contrainte budgétaire, le consommateur, membre de la minorité, se déplacera successivement vers des niveaux d'utilité plus élevés. L'utilité que procurent les dépenses atteint son maximum au point *N* où la consommation du produit *Ax* égale *ON*, et celle du produit *Ay* égale zéro. En remplaçant *Ay* par *Ax*, le consommateur, membre de la minorité, passe d'un niveau d'utilité plus bas (I') à un niveau d'utilité plus élevé (I'').

Si le prix du produit destiné à la majorité diminue par rapport à celui du même produit destiné à la minorité, tel qu'illustré à la figure 1b, en déplaçant la contrainte budgétaire de *M* à *M'*, le consommateur membre de la minorité se procurera plutôt le produit *Ay*. Si l'on suppose que le montant total des dépenses faites pour acquérir cette catégorie de biens n'a pas changé, le consommateur membre de la minorité achèterait alors *OM'* de *Ay*, ce qui lui permettrait d'atteindre le niveau d'utilité I'''. Il faut noter que, si la pente de la contrainte budgétaire coïncide avec celle de la droite d'indifférence, ceci donne une solution indéterminée. On aurait pu éviter cela en traçant, au lieu de droites, des courbes d'indifférence convexes à l'origine. Cependant, les droites d'indifférence, qui se prêtent aux solutions en coin, se fonderaient sur une hypothèse plus réaliste : vraisemblablement, le consommateur choisira l'un ou l'autre produit différencié plutôt que de se les procurer en combinaisons diverses. Les figures 1a et 1b illustrent des cas réels. La figure 1b correspond aux débuts du capitalisme, époque où les entreprises concurrentes tiraient profit des économies d'échelle provenant du marché des biens destinés au groupe majoritaire. D'autre part, la figure 1a illustre l'époque actuelle où des produits différenciés sont vendus sur des marchés imparfaits.

Vu que la demande totale pour le produit *Ax*, destiné à la minorité, est la somme des demandes individuelles, on conclut que son niveau est corelié positivement avec : 1) l'accroissement relatif de l'utilité provenant de la différenciation d'un produit destiné à la minorité, ce qui suppose un changement dans les goûts du consommateur ; 2) le prix du produit *Ay* ; 3) le revenu du consommateur membre de la minorité (en admettant que *Ax* et *Ay* ne soient pas des biens inférieurs).

Nous ne voulons pas spéculer sur le rôle de l'information et de la psychologie dans la détermination de la fonction d'utilité de l'individu. Quel effet, par exemple, une amélioration du niveau de scolarité risque-t-elle d'avoir sur la fonction d'utilité du groupe minoritaire, autrement dit sur la pente des droites d'indifférence ? Peut-on prévoir qu'elle augmentera ou qu'elle diminuera l'utilité relative de produits destinés à la minorité ? Il vient à l'esprit des arguments pouvant étayer l'une et l'autre hypothèses.

Dans un contexte purement économique, plus importantes encore sont les variables qui affectent le prix du produit *Ay* destiné à la majorité. À court terme, on peut prévoir que l'expansion de la demande pour le produit *Ay* entraînera une augmentation de son prix. Mais à long terme, si la fonction de production comporte des rendements croissants à l'échelle et si les marchés sont concurrentiels, le prix du produit *Ay* atteindra un niveau plus bas qu'à l'origine. Comme *Ay* ne se distingue de *Ax* que par la langue, certains processus de production leur seront communs. Les économies d'échelle réalisées au cours de la production feront diminuer le prix des deux produits *Ay* et *Ax*, même si l'augmentation de la demande ne touche que *Ay*. D'autre part, au cours des processus de production propres à *Ay* et à *Ax*, il pourrait se révéler impossible de tirer autant profit des économies d'échelle dans le cas de *Ax* que dans celui de *Ay* car *Ax* est produit en plus petites quantités que *Ay* ou parce que les ressources spécialisées dans la production de *Ax* ne sont pas suffisamment divisables pour permettre une utilisation optimale de l'équipement. Le prix de *Ax* risque donc de ne pas diminuer autant que celui de *Ay*.

S'il n'y a pas d'économies d'échelle dans les processus de production spécifiques à *Ax*, et si ces processus représentent une proportion assez importante du coût total de *Ax*, les consommateurs du produit *Ax* pourront commencer à le remplacer par *Ay*, qui coûte moins cher, déclenchant ainsi une réaction en chaîne qui risque d'entraîner la cessation de la production de *Ax*. Comme l'a fait nettement observer Tibor Scitovsky, « la fabrication en série répond aux goûts de la majorité : non seulement les satisfait-elle à meilleure compte, mais encore il arrive qu'elle ne permette absolument pas la satisfaction des goûts des groupes minoritaires de peu d'importance ».

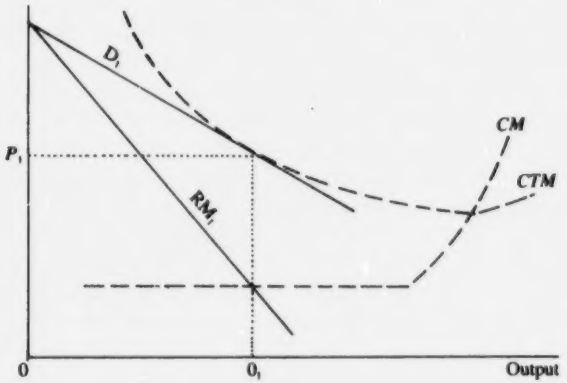
Un autre scénario prend forme si l'on suppose que le revenu de la minorité augmente et que ceci se passe à l'époque actuelle. Il faut se rappeler que, dans les pays où le niveau de consommation est relativement élevé, une augmentation du revenu par habitant suppose une augmentation plus que proportionnelle des dépenses discrétionnaires qui touchent une variété de biens et de services non indispensables. En outre, les articles de base fabriqués en série deviennent eux-mêmes de plus en plus différenciés et sont vendus, comme les produits non indispensables, sur des marchés imparfaits. Comme les industries qui exploitent ce type de marchés utilisent couramment moins que leur pleine capacité de production, la différenciation linguistique devient un moyen d'accroître les ventes et permet aux producteurs de se situer à un point plus bas sur leur courbe de coût moyen et d'augmenter leurs profits. Ceci s'applique *a fortiori* lorsque le revenu par habitant du groupe minoritaire augmente plus rapidement que celui du groupe majoritaire.

Considérons une entreprise en concurrence imparfaite qui ne produit qu'un seul bien destiné à la majorité. Elle n'opère pas à pleine capacité à

gauche du point minimum de la courbe du coût total moyen. C'est ce qu'illustre la figure 2a où 0_1 représente la production d'équilibre. Lorsque l'entreprise atteint ce point, son profit est égal à 0 puisque le prix de vente P_1 est tout juste égal au cout total moyen, *CTM*.

La capacité excédentaire de l'entreprise peut servir à produire un deuxième produit, destiné à la minorité. Nous supposons que ceci entraîne l'ajout des facteurs fixes, ce qui élève le coût total fixe et déplace la courbe de coût total moyen vers le haut, la faisant passer de *CTM*, dans la figure 2a, à *CTM'*, dans la figure 2b. La demande pour le produit destiné à la minorité est représentée par D_2[2]. Notons qu'en ce qui concerne le produit destiné à la minorité, l'origine sur l'axe des quantités se trouve au point 0_1.

Figure 2a
Prix, coût

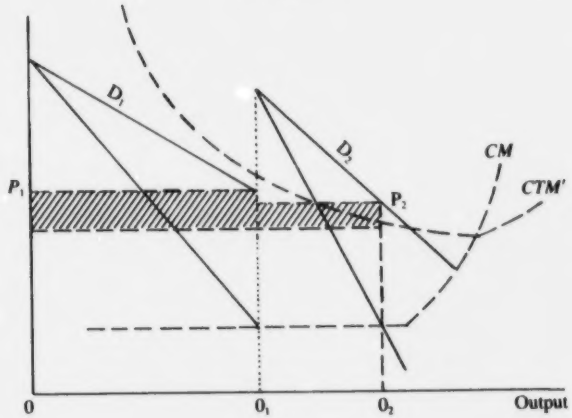


Comme l'a démontré Clemens (1958), une entreprise à produits multiples maximise ses profits quand la production se répartit sur les deux marchés de façon telle que les recettes marginales sont égales sur tous les marchés et égales au coût marginal. Dans le cas des deux produits que l'on considère ici, cela se réalise (à la figure 2b), aux quantités 0_1 et 0_2. Si le coût marginal du produit destiné à la minorité était plus élevé (mais constant pour les valeurs pertinentes), ceci entraînerait une production moindre des deux produits (comme l'illustrent $0_1'$ et $0_2'$ à la figure 2c). Incidemment, un coût

2. On suppose des marchés distincts pour les deux produits. La substitution au niveau de la consommation pourrait apparaître si l'on faisait varier la demande du produit destiné à la majorité, c'est-à-dire si l'on déplaçait D_1 vers la gauche. Ceci voudrait dire que l'apparition du produit destiné à la minorité a amené certains consommateurs du produit destiné à la majorité à adopter le produit destiné à la minorité.

marginal plus élevé hausse jusqu'à *CTM''* le coût total moyen du bien destiné à la minorité. On peut traiter graphiquement de la même manière le cas d'un coût marginal à la hausse, pour les valeurs pertinentes, en traçant, à partir de l'intersection de RM_2 et du coût marginal, et allant jusqu'à RM_1, une droite horizontale représentant les recettes marginales égales. L'équilibre sur les deux marchés sera atteint lorsque les quantités produites font que RM_1 et RM_2 égalent le coût marginal du produit destiné à la minorité.

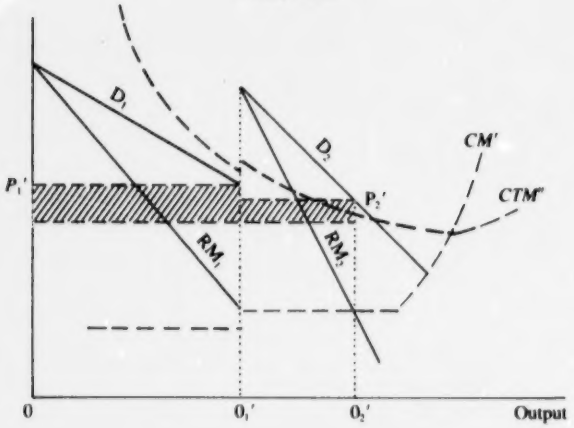
Figure 2b
Prix, coût



La zone hachurée représente le profit économique résultant de l'apparition sur le marché du produit destiné à la minorité. Tant que l'entreprise exercera une discrimination par les prix, le prix du produit destiné à la minorité (P_2, à la figure 2b et P_2', à la figure 2c) sera, dans le cas qui nous intéresse, légèrement inférieur à celui du produit destiné à la majorité (P_1 et P_1'). Cependant, même une politique d'uniformisation des prix (P_2 ou P_2' pour les deux produits, par exemple) ferait réaliser à l'entreprise un profit, autrement dit lui ferait faire de meilleures affaires que si elle n'avait produit que le bien destiné à la majorité.

La production du bien destiné à la minorité, y compris la vente du produit fini, pourra être assurée, sans fausser l'analyse, par une entreprise autre que celle qui produit le bien destiné à la majorité. Dans le cas du producteur du bien destiné à la majorité, la courbe *CTM*, tracée à la figure 2a, demeurerait la même aux figures 2b et 2c, tandis que tous les coûts reliés à la production du bien destiné à la minorité entreraient dans la fonction de coût du producteur de ce bien.

Figure 2c
Prix, coût



Les biens publics

La différenciation linguistique ne se limite pas aux biens privés ; elle touche aussi les biens publics. Par exemple, le bien « éducation » peut être différencié par la langue d'enseignement, de même les tribunaux et les organismes de réglementation peuvent utiliser plus d'une langue.

Étant donné que l'offre de biens publics est assujettie au choix collectif, la mesure dans laquelle ils satisfont les goûts des individus relève du processus politique[3]. Pour que les décisions politiques tiennent compte de leurs goûts quant aux biens publics, les minorités linguistiques ont ordinairement recours à des moyens divers allant de l'utilisation de leur pouvoir d'électeurs ou de groupe de pression à l'action radicale. Les risques de sanctions légales associés à ce dernier moyen démontrent la valeur attachée à la « substitution à la marge » de biens publics destinés à la minorité.

Le droit de vote, en lui-même, ne garantit nullement que la satisfaction que la minorité retire d'un niveau donné de dépenses publiques sera maximisée. Les résultats dépendent de la répartition géographique des membres de la minorité et des structures gouvernementales. Pour des minorités linguistiques concentrées sur un territoire donné, l'existence d'un gouvernement local dont les frontières dépendent de la langue permettra la maximi-

3. La théorie économique n'est pas moins applicable à l'offre de biens publics par l'intermédiaire de processus politiques qu'à l'offre de biens publics par l'intermédiaire du marché. En ce qui concerne l'offre de biens publics, le modèle de démocratie pure devient la contrepartie du modèle de concurrence parfaite (Frey, 1970).

sation du bien-être collectif via la substitution optimale à la Pareto. Ainsi, Neumann (1972, p. 4) insiste sur ce rôle des structures gouvernementales. Il soutient que « le degré de négligence des préférences individuelles sera réduit s'il est possible pour les secteurs plus homogènes de la société de disposer de plus d'autonomie ».

Dans la mesure où il n'est pas possible de former des subdivisions régionales partout où apparaît une demande pour des biens publics spécifiques à un groupe linguistique donné, des subdivisions autres que régionales (l'association de deux administrations locales ou plus, par exemple) peuvent être utilisées pour offrir des services différenciés sur le plan linguistique. Pour que de telles structures soient mises sur pied, « il faut que des « entrepreneurs » politiques puissent émerger dans un État préférablement de structure fédérale, de quelque importance qu'il soit, les subdivisions minoritaires pouvant être soit des subdivisions des partis politiques, soit des groupes formés spontanément (les électeurs lors d'élections locales) » (Neumann, 1972, p. 9).

Sous l'hypothèse théorique traditionnelle de fonctions d'utilité indépendantes, il n'y a aucune raison de croire que des structures politiques qui tiendraient compte des goûts de la minorité ne seront pas mises sur pied. Dans la réalité, cependant, on ne saurait écarter l'éventualité de fonctions d'utilité interdépendantes, c'est-à-dire de fonctions d'utilité où l'utilité d'un individu dépendrait non seulement de la consommation de cet individu, mais aussi de la consommation de son voisin[4]. Ainsi, l'utilité d'un membre de la majorité pourrait être affectée du simple fait que l'on offre à la minorité des biens publics qui lui sont destinés en propre, et non des biens publics destinés à la majorité.

Il faut souligner qu'en tentant d'imposer ses normes à la minorité, la majorité ferait intervenir un élément méritoire qui n'a pas sa place dans une société individualiste[5]. Si cela se produit, on supposera que la majorité s'oppose à ce qu'on offre des biens publics spécifiques à la minorité. Il n'est pas rare, par exemple, de constater que le découpage des subdivisions politiques a été effectué de façon à affaiblir la représentation politique de la minorité (truquage électoral). Si la majorité ne peut aisément remanier les limites des régions et qu'elles coïncident avec celles qu'occupent les collectivités minoritaires, la majorité pourra tenter de modifier la composition de la population en faisant construire, sur les territoires de la minorité, des

4. Pour une théorie des fonctions interdépendantes d'utilité, voir Scott (1972) et Schall (1972).

5. De fait, les biens méritoires sont définis comme « des biens produits par décision du groupe qui gouverne et qui violent les préférences des individus » (Neumann, 1972, p. 3). Musgrave (1969) soutient que la reconnaissance des besoins méritoires semble comprendre la substitution d'un choix imposé au choix individuel et un éloignement évident du principe fondamental du choix du consommateur ».

logements publics dont la capacité d'accueil dépasse les besoins locaux ou en favorisant l'implantation d'industries qui doivent faire appel à une main-d'oeuvre extérieure. Dans les deux cas, l'affluence de personnes appartenant à la majorité affaiblira vraisemblablement la participation de la minorité aux décisions publiques. Comme la localisation des logements, des industries et des grandes voies de communication est de plus en plus soumise à la planification aux niveaux local et régional, les conséquences de ces décisions pour les minorités linguistiques concentrées sur un territoire donné deviennent évidentes.

Le marché des facteurs de production

La demande pour les biens spécifiques à la minorité et la production de services publics destinés à la minorité déterminent ensemble la demande de facteurs spécialisés dans la production de biens et de services destinés à la minorité. Ces facteurs peuvent être humains (un employé de banque qui parle couramment la langue de la minorité, par exemple) ou non humains (une bibliothèque dont les livres sont écrits dans la langue de la minorité, par exemple). Il va sans dire que les biens et les services destinés à la majorité exigent des facteurs spécialisés dans la production de biens et de services destinés à cette majorité.

Rien ne laisse prévoir qu'un couple de facteurs homogènes (deux personnes exerçant la même tâche), mais spécialisés sur le plan linguistique, aura des prix égaux. L'équilibre sera atteint indépendamment, selon la demande et l'offre dans le cas de chacun des deux facteurs spécialisés[6]. La spécialisation dans une langue donnée n'est pas nécessairement l'apanage de ceux dont c'est la langue maternelle, mais on peut supposer que la masse de la main-d'oeuvre spécialisée dans la production de biens et de services dans la langue de la minorité sera issue du groupe minoritaire. Si le prix d'équilibre de cette main-d'oeuvre est inférieur à celui de la main-d'oeuvre produisant des biens et des services destinés à la majorité, on poura prévoir des écarts de revenu semblables à ceux qu'on observe lorsqu'il y a discrimination de la part des employeurs sur le marché des facteurs. Cependant, la discrimination n'est pas une condition essentielle, bien qu'elle soit suffisante, pour assurer l'existence de tels écarts de revenu.

---

6. On peut considérer le bilinguisme dans le même cadre. Une personne parfaitement bilingue serait un substitut parfait pour une personne spécialisée dans la langue de la majorité ou dans celle de la minorité, à condition qu'elle ait les mêmes qualifications. Le salaire de la personne parfaitement bilingue serait alors déterminé par le salaire de celui des deux facteurs spécialisés quant à la langue qui est la mieux rémunérée. La personne plus spécialisée dans une langue que dans l'autre serait considérée comme spécialisée dans cette langue, même si sa substitualité est plus grande que celle d'une personne qui n'est spécialisée que dans l'une des deux langues.

De la même façon, la plus grande dispersion des revenus d'emploi dans les régions caractérisées par une moins grande homogénéité linguistique, soit le cas du Québec par opposition à celui de l'Ontario, ne résulte pas nécessairement des coûts plus élevés de l'information sur le marché du travail (Migué, 1970, pp. 193-197). Sauf si l'on examine la dispersion séparément pour chacun des facteurs spécialisés sur le plan linguistique, la plus grande dispersion pourra n'être que la conséquence des différences de prix payé à deux types de travail, par ailleurs homogènes mais spécialisés quant à la langue.

Quand on examine plus en détail la demande de facteurs spécialisés quant à la langue, il faut souligner que la spécialisation linguistique n'est pas d'égale importance dans tout le processus de production ; dans certains processus, ces facteurs pourront constituer des substituts parfaits, tandis que dans d'autres, ils ne seront des substituts que dans certaines limites. Cependant, dans l'ensemble, on peut prévoir que les biens destinés à la minorité seront principalement produits par des facteurs appartenant à la minorité, tandis que les biens destinés à la majorité le seront surtout par des facteurs appartenant à la majorité. La proportion des facteurs dépend dans chaque cas de l'importance des processus qui requièrent des facteurs spécialisés sur le plan linguistique dans l'ensemble de l'activité de production et du prix relatif des facteurs spécialisés dans l'une et l'autre langues. La proportion d'équilibre est atteinte quand le rapport entre les productivités marginales des deux facteurs égale le rapport entre leur prix.

La figure 3a illustre la fonction de production d'une entreprise qui produit le bien *Ax* destiné à la minorité. Les points de l'isoquante *QAx* représentent des combinaisons possibles du facteur *X*, spécialisé dans la langue de la minorité, et du facteur *Y*, spécialisé dans la langue de la majorité, qui produiront une quantité donnée du bien *Ax*.

Figure 3a

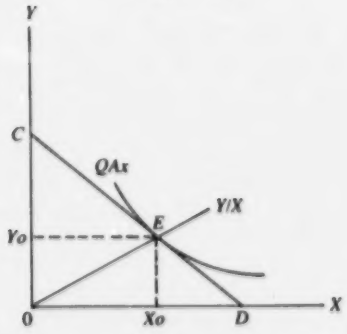
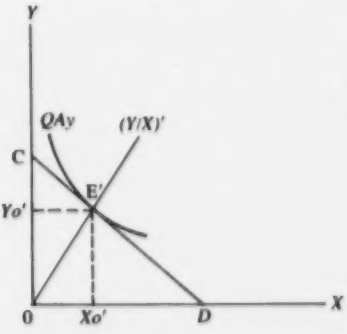


Figure 3b



La pente de l'isoquante donne le taux marginal de substitution technique et est l'inverse des ratios des productivités marginales des deux facteurs. D'autre part, les points situés sur la droite d'« isocoût » *CD* révèlent comment un achat de facteurs de production est réparti entre les deux facteurs, étant donné leur prix. La pente de l'« isocoût » indique la substitution des facteurs sur le marché des facteurs et est, par conséquent, en raison inverse du ratio de leur prix. Au point *E* de tangence avec l'isoquante, le rapport entre le prix des facteurs égale le rapport entre les productivités marginales de ces facteurs ; la condition d'équilibre est donc atteinte. Dans le cas de l'entreprise qui produit un bien destiné à la minorité, l'emploi de OX_0 et de OY_0 représente la meilleure combinaison de facteurs pour un niveau de dépenses *CD*. Toute autre combinaison sur la droite *CD* est inférieure à *QAx*, indiquant un niveau moindre de production et, par conséquent, une répartition moins efficace des ressources.

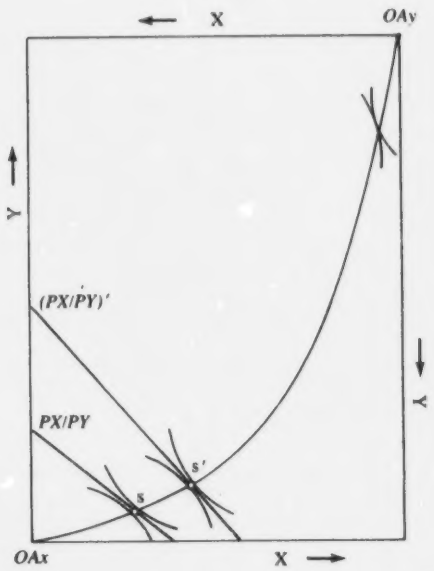
Comme l'illustre la figure 3b, la même chose s'applique *mutatis mutandis*, à l'entreprise qui produit le bien *Ay* destiné à la majorité. La seule différence majeure entre les deux figures réside dans la forme des isoquantes, qui explique la différence entre les proportions des facteurs. Les demi-droites d'origine *0* indiquent que le bien *Ax* est intensif dans l'utilisation du facteur de la minorité, tandis que le bien *Ay* est intensif dans l'utilisation du facteur de la majorité. Toute modification des prix relatifs de *X* et de *Y* augmenterait la quantité demandée du facteur dont le prix a diminué. Il suffit d'incliner l'« isocoût » pour le démontrer. En faisant cela, on peut dériver les courbes de demande de facteurs, quel que soit le nombre d'entreprises.

Pour faire passer l'analyse de l'équilibre de l'entreprise à l'équilibre sur le marché des facteurs, il faut faire des hypothèses — en plus de celles sur les fonctions de production — sur la dotation initiale en facteurs et sur le taux marginal de substitution de la collectivité entre les deux produits différenciés sur le plan linguistique.

Supposons que toute la production d'une économie concurrentielle puisse se décomposer en biens destinés à la majorité (*Ay*) et en biens destinés à la minorité (*Ax*). Tous les facteurs demeurent constants, sauf un couple de facteurs spécialisés quant à la langue (une main-d'oeuvre appartenant à la majorité, une autre appartenant à la minorité), la courbe de contrat est indiquée, comme à la figure 4a, par le diagramme d'Edgeworth-Bowley. Le facteur spécialisé quant à la langue de la majorité (*Y*) est mesuré sur l'axe vertical ; le facteur spécialisé quant à la langue de la minorité (*X*) est mesuré sur l'axe horizontal. Nous supposons le plein emploi des deux facteurs, à des niveaux indépendants de leur prix relatif. Les fonctions de production sont linéaires et homogènes. La production du bien *Ax*, destiné à la minorité, est exprimée à partir de l'origine *OAx* par des isoquants concaves à *OAx*. La production du bien *Ay*, destiné à la majorité, est exprimée à partir de l'origine

OAy par les isoquants concaves à cette origine. La courbe qui relie *OAx* à *OAy* représente la courbe des contrats, c'est-à-dire les différents points de tangence entre les deux ensembles d'isoquants. Ces points représentent, à des points précis de la production, donnés par les isoquants, des combinaisons efficaces des facteurs, car les taux marginaux de substitution des facteurs dans la production des deux biens sont égaux, ce qui revient à dire que les rapports entre les productivités marginales des facteurs sont égaux.

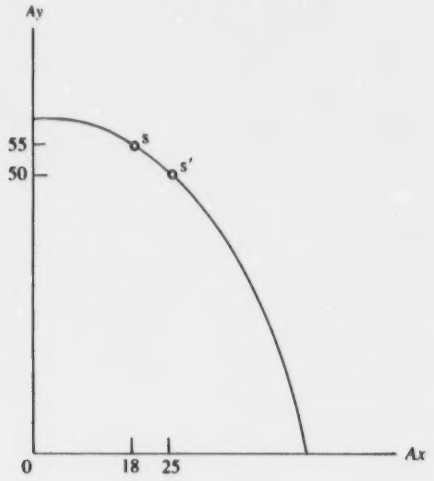
Figure 4a



Si l'on pose qu'au point *S* situé sur la courbe des contrats les quantités *Ax* et *Ay* sont respectivement de 18 et de 55, on pourra calculer les quantités de n'importe quel point situé sur la courbe des contrats pour lequel on aura tracer les isoquants[7]. Les quantités *Ax* et *Ay* qui en résulteront peuvent servir à tracer une courbe des possibilités de production, comme à la figure 4b. La pente de la courbe des possibilités de production indique le coût d'opportunité de *Ax* en termes de *Ay*, quelle que soit la combinaison des quantités produites au plein emploi (par exemple, la combinaison *S*, à la figure 4a).

7. Voir Vanek (1962) pour une présentation de cette technique géométrique.

Figure 4b



Le point d'équilibre situé sur la courbe des possibilités de production, soit la combinaison de *Ax* et de *Ay* qui sera produite en économie fermée, sera déterminé par les goûts de la collectivité. Une fois ce point déterminé, on obtiendra aussi les taux relatifs de salaires pour les deux facteurs. Ainsi, à la combinaison *S* de produits correspond le rapport des salaires *PX/PY* que représente la droite dont la pente correspond à la pente des isoquants au point de tangence. Il faut se rappeler qu'en situation d'équilibre concurrentiel, le prix relatif des facteurs correspond au rapport de leur productivité marginale (*PX/PY* = *MPX/MPY*).

Si la demande du produit destiné à la minorité augmente par rapport à celle du produit destiné à la majorité, on se déplacera vers la droite sur la courbe des possibilités de production, par exemple jusqu'au point S_1. Ceci correspond à un ensemble d'isoquants, associé à une droite représentant le prix des facteurs qui a une pente plus marquée, ce qui indique un salaire relativement plus élevé pour la main-d'oeuvre spécialisée dans la production du bien destiné à la minorité (Mishan, 1956, pp. 357-359). Le processus se renforce de lui-même, car la demande du produit destiné à la minorité est élastique par rapport au revenu des membres de la minorité.

Dans le cas des facteurs autres qu'humains, la spécialisation linguistique semble pouvoir s'appliquer moins largement. Sauf pour quelques actifs physiques, le capital en lui-même peut être considéré comme neutre sur le plan linguistique et, par conséquent, comme homogène au sein des diverses

catégories physiques ou financières. Mais ceci ne veut pas dire que le capital contrôlé par le groupe linguistique majoritaire se combinera aussi aisément aux facteurs spécialisés dans la production de biens destinés à la majorité. L'investissement direct et le prêt exigent tous deux un flux constant d'information concernant la qualité du projet financé, la solvabilité de l'emprunteur et ainsi de suite. La barrière linguistique risque d'entraver la circulation de ce type d'information et de diminuer le mouvement des capitaux d'un groupe linguistique à l'autre.

Il en résulte une segmentation du marché des capitaux au niveau linguistique qui risque d'être renforcée par la réticence des détenteurs de capitaux, membres de la majorité, à se lancer dans des projets ayant pour but d'augmenter l'offre de biens destinés à la minorité. Ce phénomène est relié à l'interdépendance des fonctions d'utilité dont il a déjà été question. Mais la prévention qu'a le producteur majoritaire contre le fait de produire des biens destinés à la minorité pourra se traduire par une diminution de l'offre de ce type de biens seulement quand les marchés sont suffisamment imparfaits, de façon à ce que le consommateur membre de la minorité absorbe la perte d'efficacité attribuable à l'insuffisance des capitaux consacrés à la production de biens destinés à la minorité[8]. La demande de main-d'oeuvre appartenant à la minorité diminue *pari passu*, en abaissant le prix. La prévention du gouvernement contre la minorité linguistique, qui s'exprime par l'absence de biens publics différenciés sur le plan linguistique, ne fait qu'ajouter à la diminution de la demande de main-d'oeuvre spécialisée dans la production de biens destinés à la minorité. Dire que la discrimination se trouve sur le marché des facteurs serait inverser la relation causale. L'employeur qui n'offre pas de biens différenciés destinés à la minorité sera tout à fait satisfait d'engager des travailleurs minoritaires, au même salaire que celui versé à la main-d'oeuvre du groupe majoritaire, dans la mesure où les exigences d'emploi sont neutres sur le plan linguistique. Cela, par ailleurs, se présentera vraisemblablement plus souvent dans le cas d'emplois moins rémunérés que dans celui des postes de direction. L'impact négatif découlant du fait de ne pas tenir compte des goûts des consommateurs membres de la minorité peut être atténué par l'investissement de capitaux, contrôlés par des membres de la minorité, dans la production de biens destinés à cette minorité. Cependant, la faiblesse économique de la minorité ou l'existence de politiques gouvernementales défavorables, ou les deux, restreindront vraisemblablement ces investissements. Il n'est pas rare de voir une minorité réussir à

8. Comme l'indiquait la section traitant du marché des biens, la concurrence imparfaite peut favoriser la production de biens destinés à la minorité si cette production permet de mieux utiliser la capacité existante. D'autre part, les profits de monopole engendrés même en l'absence d'une production de biens destinés à la minorité augmentent le pouvoir du producteur de ne pas tenir compte de la demande de la minorité, s'il en décide ainsi.

n'offrir tout juste qu'un minimum de produits différenciés sur le plan linguistique (un nombre limité de journaux et de livres, certains services professionnels).

Enfin, mentionnons le phénomène de la ségrégation qui, dans le cas des minorités linguistiques, n'est pas nécessairement relié à celui de la discrimination par les employés. Les processus de production exigent des communications dont la circulation sera vraisemblablement plus facile au sein d'un groupe de personnes appartenant à une même collectivité linguistique. Par conséquent, à part la spécialisation linguistique des facteurs due à la nature du produit, il pourra exister une tendance à la spécialisation linguistique rattachée à l'organisation, autrement dit certaines unités de production pourront n'utiliser, dans une large mesure, que des facteurs du groupe minoritaire, tandis que d'autres auront recours à des facteurs du groupe majoritaire.

Étant donné les dotations initiales en facteurs linguistiquement différenciés, ces relations sont, toutes choses étant égales par ailleurs, efficaces, car elles minimisent les coûts de communication. Dans la mesure où le marché est dominé par de grandes firmes ayant des filiales sur le territoire de la minorité, il y a également une tendance à limiter les communications entre cadres au langage de la majorité. Ceci réduit l'emploi comme cadre des travailleurs spécialisés dans la langue minoritaire.

Bref, aussi bien les contraintes hors marchés sur l'offre de produits spécifiques à la minorité que les biais dans les communications propres aux organisations tendent à avoir pour effet de réduire la demande pour la main-d'oeuvre spécialisée dans la langue minoritaire. En pratique, ceci n'entraîne pas nécessairement de plus bas salaires, car les normes étatiques dans ce domaine préviennent souvent une différenciation salariale basée seulement sur la spécialisation linguistique. À la place, on retrouve une offre excédentaire de main-d'oeuvre spécialisée dans la langue de la minorité (au taux existant de salaire) pour l'ensemble des occupations pour lesquelles la spécialisation linguistique est pertinente. Ces travailleurs en surplus sont soit en chômage, soit obligés d'occuper des postes de niveau inférieur sans spécialisation linguistique donc sous-employés[9].

La disparition du biais dans l'offre de biens privés et publics spécifiques à la minorité amène un rapprochement vers l'optimum de Pareto non seule-

9. Une étude empirique, faite récemment, de la structure occupationnelle des travailleurs slovènes et italiens de Trieste indique du sous-emploi chez les Slovènes. La proportion des travailleurs slovènes que l'on retrouve dans des emplois de bureau et des postes de cadres est beaucoup plus faible que ce que leur niveau de scolarité nous amènerait à croire. Ceci est particulièrement vrai dans l'administration publique et le secteur financier. Ces deux secteurs offrent peu ou pas de services dans la langue slovène : notons que les banques et compagnies d'assurances opèrent dans des marchés oligopolistiques. Dans le secteur du commerce, par contre, les Slovènes sont bien représentés. Dans ce cas, les firmes opèrent dans des marchés de compétition monopolistiques et offrent des services différenciés selon la langue. Voir Hocevar et Lokar (1974).

ment sur le plan de la consommation mais également sur le plan de l'emploi. Dans la mesure où le sous-emploi est réduit, le revenu total devrait s'accroître.

Conclusion

Dans le cas de minorités linguistiques, les différences de revenu observées entre les facteurs offerts par la minorité et ceux offerts par la majorité ne sont pas nécessairement le résultat de discrimination sur le marché des facteurs. Les biens et revenus différenciés par la langue de la minorité requièrent, du moins comme partie de l'ensemble des inputs, des facteurs spécialisés dans la langue de la minorité. De plus, il peut être avantageux dans des unités de travail d'adopter soit la langue de la minorité, soit celle de la majorité à des fins de communication, ce qui divise encore plus les marchés pour les travailleurs spécialisés dans la langue de la minorité de ceux spécialisés dans la langue de la majorité. Dans le cas du capital, une certaine division du marché en fonction de la langue résulte du fait que la langue impose une barrière à l'échange d'informations sur le crédit et l'investissement.

Les prix d'équilibre pour les facteurs spécialisés dans la langue minoritaire et dans la langue majoritaire sont établis indépendamment pour chaque catégorie par ailleurs homogène. Comme les facteurs spécialisés dans la langue minoritaire tendent à venir du groupe minoritaire et ceux spécialisés dans la langue majoritaire viennent du groupe majoritaire, il y a un lien entre les différences de prix entre les facteurs et les différences de revenu entre les deux groupes.

La demande pour les facteurs spécialisés dans la langue minoritaire peut être faible à cause d'une offre restreinte de biens et services spécifiques à la minorité. Ceci peut se produire pour deux raisons. Premièrement, la majorité peut réussir à imposer ses normes à la minorité pour une partie ou l'ensemble de la consommation publique ; ce faisant, elle introduit un élément méritoire qui n'a pas sa place dans une société individualiste. Deuxièmement, la prévention quant aux produits destinés à la minorité qui est le fait des offreurs de biens et services privés peut réduire l'offre de produits spécifiques à la minorité, dans la mesure où les marchés sont suffisamment imparfaits, ce qui fait que les consommateurs minoritaires doivent absorber les pertes d'efficacité provenant de la sous-allocation des facteurs à la production de biens spécifiques à la minorité.

Une demande plus forte pour des biens spécifiques à la minorité ou un accroissement de l'offre de services publics dans la langue minoritaire — ou l'un et l'autre — tendent à accroître la demande pour les facteurs spécialisés dans la langue minoritaire, ce qui accroît l'emploi et le revenu de la minorité

linguistique. L'absence de biais dans l'offre privée et publique de biens spécifiques à la langue minoritaire nous rapproche de l'optimum de Pareto en termes de consommation et d'emploi.

RÉFÉRENCES

BECKER, Gary S., *The Economics of Discrimination*, Chicago, The University of Chicago Press, 1957.

CLEMENS, E., « Price Discrimination and the Multiple-Product Firm », *The Review of Economic Studies*, 19, (1951-52), pp. 1-11, article repris dans *American Economic Association Readings in Industrial Organization and Public Policy*, Homewood, Irwin, 1958.

FREY, B. S., « Models of Perfect Competition and Pure Democracy », *Kyklos*, 23/4, (1970).

HOCEVAR, T. et A. LOKAR, « Ekonomsko politivni aspekti diferencirane zaposlitvene strukture Slovencev in Italijanov V Trstu », *Ekonomska revija* (Ljubljana) 25/4 (1974), pp. 374-786.

MIGUÉ, Jean-Luc, « Economics and the Problems of Minorities » dans : *A Book of Readings on Social Issues in Canada* en voie de publication chez McGraw-Hill (l'auteur a bien voulu nous prêter son manuscrit).

— « Le nationalisme, l'unité nationale et la théorie économique de l'information », *The Canadian Journal of Economics*, 3/2 (mai 1970), pp. 183-198.

MISHAN, E. J., « Factor Endowment and Relative Commodity Prices : A Comment », *Economica*, 23 (novembre 1956), pp. 357-359.

MUSGRAVE, R. E., *Fiscal Systems*, New Haven, Yale University Press, 1969, p. 12.

NEUMANN, M., « On the Economic Theory of Federalism », *The German Economic Review*, 10/1, 1972.

RAYNAULD, A. et G. MARION, « Une analyse économique de la disparité interethnique des revenus », *Revue économique*, 23/1 (janvier 1972), pp. 1-19.

SCHALL, L. D., « Interdependent Utilities and Pareto Optimality », *The Quarterly Journal of Economics* 86/1, février 1972.

SCITOVSKY, T., *Welfare and Competition*, Homewood, Illinois, Richard D. Irwin Inc., 1971, p. 251.

SCOTT, R.H., « Avarice, Altruism and Second-Party Preferences », *The Quarterly Journal of Economics*, 86/1 (février 1972), pp. 1-18.

VANEK, J., *International Trade Theory and Economic Policy*, Homewood, Illinois, Richard D. Irwin Inc., 1962, pp. 187-189.

La théorie des environnements linguistiques

par

Conrad F. SABOURIN

Ce texte est une version révisée du chapitre 2 de la thèse de doctorat de l'auteur intitulée : « Économie des langues : aspects théoriques et applications », Montréal, Université Concordia, Département d'économique, 1979, miméo.

La théorie des environnements linguistiques a pour objet d'expliquer certains phénomènes socio-économiques que l'on peut observer dans des sociétés où l'on retrouve des travailleurs qui présentent des caractéristiques linguistiques différentes. Les phénomènes principaux que cette théorie explique sont les suivants :

a) la distribution des travailleurs en fonction de leurs connaissances linguistiques entre les secteurs de l'économie, entre les entreprises et entre les postes à l'intérieur d'une entreprise ;

b) les différences entre les revenus salariaux des travailleurs en fonction de leurs connaissances linguistiques.

Les fondements de la théorie des environnements linguistiques reposent sur deux axiomes. D'abord, les caractéristiques linguistiques des travailleurs des divers groupes les différencient technologiquement de sorte que, toutes choses étant égales par ailleurs, ils ne sont pas parfaitement interchangeables dans un poste affecté d'un environnement linguistique donné. En cela, cette théorie s'apparente à la théorie du capital humain. Ensuite, l'utilité qu'un travailleur retire de l'occupation d'un poste varie non seulement en fonction des revenus salariaux qu'il tire du poste, mais aussi en fonction de ses compétences linguistiques et de l'environnement linguistique de ce poste.

Pour expliquer la quantité d'un bien qui est produite et consommée ainsi que le prix auquel ce bien se vend ou se loue, la théorie économique traditionnelle fait appel aux fonctions d'offre et de demande du bien en question. Ce modèle simple fonctionne adéquatement lorsqu'on considère le marché d'un bien qui existe en de multiples exemplaires identiques et que les vendeurs et les acheteurs s'échangent en ne tenant compte que du prix.

Or, le marché de la main-d'oeuvre ne répond pas à cette description. D'abord, il y a autant de marchés qu'il y a de types de postes qui diffèrent par les exigences qu'ils posent à ceux qui doivent les occuper. Ensuite, il y a autant de biens différents qu'il y a de catégories de travailleurs qui se différencient soit par la formation académique, soit par l'expérience, soit par toute autre caractéristique qui peut influencer la productivité d'un travailleur. Ces travailleurs de différentes catégories sont des biens substituts auxquels les employeurs ont recours en cas de pénuries relatives créées par les niveaux salariaux très élevés de certaines catégories de travailleurs.

On pourrait tenter de récupérer cette situation à l'aide d'un modèle de type traditionnel, mais plus complexe, d'offre et de demande. Il s'agirait alors de chercher à équilibrer simultanément un ensemble de marchés. Un marché pourrait être défini soit par un type de postes que l'on peut combler par des biens substituts, soit par une catégorie de travailleurs qui peuvent être utilisés à différentes fins. La raison de la faillite d'une telle tentative provient du fait que, peu importe comment on définit chacun des marchés,

le prix auquel s'échangent les services des travailleurs d'une catégorie varie suivant les exigences du poste auquel chacun est destiné. La décision du travailleur d'accepter un poste ne dépend pas seulement du revenu salarial rattaché à ce poste, mais de l'utilité qu'il en retire. Or, comme il a déjà été dit, l'utilité est influencée par d'autres facteurs que les revenus salariaux.

Dans un système économique plurilingue, le problème se pose essentiellement de la même manière. Par curcroît, des postes qui sont identiques dans un contexte d'unilinguisme se différencient par leurs exigences linguistiques en milieux plurilingues. De la même façon, des travailleurs qui seraient parfaitement substituables en milieu unilingue se voient différenciés dans un système où on utilise plus d'une langue.

La théorie des environnements linguistiques permet d'expliquer certains phénomènes, dont la distribution des travailleurs parmi des postes d'environnement linguistique donné, et les relations d'ordre entre les revenus de travailleurs doués de diverses caractéristiques linguistiques. Cette théorie déduit ses conclusions à partir d'hypothèses sur la productivité des travailleurs en fonction de leurs caractéristiques linguistiques, ainsi que sur l'utilité qu'ils retirent de l'occupation de postes qui se différencient par leur environnement linguistique. Les démonstrations se limitent à prouver que, pour maintenir en équilibre partiel un type de postes, certaines relations d'ordre entre les travailleurs doivent être observées.

Avant d'entreprendre l'exposition de la théorie, il serait utile de bien définir les concepts auxquels elle a recours. C'est ce qui est fait dans la section suivante.

1.1. Définitions

1.1.1. L'environnement linguistique

Chaque poste de travail oblige celui qui l'occupe à prendre part à des communications nécessaires au bon accomplissement des tâches du poste. Ces communications qui constituent l'environnement communicationnel du poste comprennent tant les communications orales que les communications écrites comme la rédaction de notes de services ou la lecture d'ouvrages techniques. Ainsi, on peut définir l'environnement communicationnel EC_j du poste j de la façon suivante :

Définition D1.1 : L'environnement communicationnel EC_j du poste j est l'ensemble des communications auxquelles doit prendre part l'occupant de ce poste.

Les communications auxquelles doit prendre part l'occupant d'un poste peuvent être faites en une ou plusieurs des n langues L_i, $i = 1, \ldots n$. Dans

ce contexte, l'environnement linguistique absolu du poste j en langue L_i est défini comme suit :

Définition D1.2 : L'environnement linguistique absolu AL_{ij} en langue L_i du poste j est la quantité de communications auxquelles prend part l'occupant de ce poste et qui sont faites dans la langue L_i.

Il serait difficile d'établir une unité de mesure des communications et de recueillir des données quantifiées avec cet étalon. Par contre, on parvient assez facilement à recueillir des données en utilisant une mesure de l'environnement linguistique relatif. Cette mesure de l'environnement linguistique relatif (EL_{ij}) qui sera utilisée dans le reste de cet exposé est définie de la façon suivante :

Définition D1.3 : L'environnement linguistique relatif EL_{ij} en langue L_i du poste j est la proportion des communications de travail de l'occupant de ce poste qui sont faites dans la langue L_i.

Cette définition de l'environnement linguistique fait appel, comme les précédentes, au concept d'« occupant » du poste. Ce concept introduit un élément de variance dans l'environnement linguistique du poste. Il est vrai que la langue de certaines communications auxquelles prend part l'occupant du poste est déterminée indépendamment des caractéristiques linguistiques de ce dernier. Cela se produit lorsque l'interlocuteur de l'occupant est unilingue ou qu'il ne connaît pas les caractéristiques linguistiques de l'occupant ou encore, lorsqu'il ne peut en tenir compte. C'est le cas, par exemple, lorsque la communication consiste en un document écrit comme un manuel qui sera lu par un grand nombre de personnes. Par contre, la langue de certaines autres communications peut être influencée par les caractéristiques linguistiques de l'occupant du poste. Cela peut se produire lorsque l'interlocuteur est bilingue et disposé à répondre aux préférences linguistiques de l'occupant du poste.

On ne peut donc parler, de façon stricte, de l'environnement linguistique d'un poste puisque cet environnement varie en fonction des caractéristiques linguistiques de l'occupant du poste. Dans ce qui suit, cependant, on négligera cette adaptation possible de la langue de certaines communications et on considérera l'environnement linguistique d'un poste comme étant insensible aux connaissances linguistiques de l'occupant. Afin de fixer cet environnement, on supposera que les interlocuteurs de l'occupant du poste qui peuvent utiliser les deux langues utilisent celle qu'ils connaissent le mieux. Empiriquement, cette hypothèse se défend bien puisque, même si les interlocuteurs sont bilingues, certaines règles de comportement social tendent à favoriser l'utilisation d'une langue plutôt que l'autre. Par exemple, il est de mise, en général, d'utiliser la langue du client ou la langue du supérieur hiérarchique lorsque cela est possible.

Ainsi, si on néglige l'adaptation linguistique des interlocuteurs aux caractéristiques linguistiques de l'occupant d'un poste, on peut considérer l'environnement linguistique d'un poste comme fixé tant qu'on ne change pas les interlocuteurs de l'occupant du poste.

1.1.2. Les connaissances linguistiques

Parmi les facteurs importants qui influencent la productivité des travailleurs, on retrouve les connaissances linguistiques. Or, ces connaissances sont multidimensionnelles et il serait inadéquat, dans certains cas, de les réduire à des données scalaires. Dans certains postes, la rapidité de communication est plus importante que le niveau d'exactitude de l'expression alors que l'inverse est vrai dans d'autres postes. Ailleurs, il faut maîtriser la version orale d'une langue alors que la connaissance de la version écrite ne présente pas d'intérêt. Enfin, il arrive qu'il faille savoir lire mais que l'on n'ait pas à écrire. Ainsi, il est nécessaire d'exprimer la valeur de la variable « connaissance linguistique » en tenant compte des exigences linguistiques du poste considéré.

On peut définir les variables de compétences linguistiques CL_{ij} en langues L_i ($i = 1, \ldots n$) utiles au poste j de façon telle que :
E1.4 $0 \leq CL_{ij} \leq 1$ pour tout $i = 1, \ldots n$

Il serait possible de construire un test linguistique qui attribuerait un score en langue seconde en fonction de la productivité réelle de l'individu dans un poste. Par exemple, on pourrait attacher le score de 0,30 en anglais à un niveau de réussite d'un test linguistique d'anglais si ce niveau de réussite signifie que l'individu pourra effectuer, avec ce niveau de connaissance de l'anglais, 0,30 en valeur monétaire, des tâches de ce poste qui doivent être exécutées en anglais.

1.1.3. Les groupes linguistiques

En général, les individus sont en relation spéciale avec une langue dont on dit qu'elle est celle qu'ils connaissent le mieux. Cette langue est généralement leur langue maternelle et celle dans laquelle ils ont fait leurs études primaires. Il est souvent utile de regrouper les individus en fonction de la langue qu'ils connaissent le mieux. On peut ainsi définir un groupe linguistique de la façon suivante :

Définition D1.6 : Un groupe linguistique GL_i est l'ensemble des individus dont la langue L_i est la langue la mieux connue.

On peut normalement faire l'hypothèse que, pour un individu du groupe GL_i, $CL_{ij} = 1$ pour tout j.

1.1.4. Les postes types

Il y a, parmi la multitude de postes qui existent dans un système économique, des postes qui se ressemblent. Un ensemble de postes similaires peut constituer un poste type que l'on définit de la façon suivante :

Définition D1.7 : Un poste type est un ensemble de postes qui comprennent les mêmes fonctions et les mêmes tâches communicationnelles.

Ainsi, tous les exemplaires d'un poste type sont constitués des mêmes fonctions et des mêmes tâches communicationnelles et ne peuvent différer que par la langue dans laquelle les tâches communicationnelles doivent être effectuées, c'est-à-dire l'environnement linguistique.

1.1.5. La scolarité

On retrouve, parmi les principaux facteurs qui influencent la productivité d'un travailleur TR_i dans un poste type PT_j, le niveau et le type de scolarité du travailleur. Il n'est pas suffisant de s'en tenir au niveau de scolarité puisque les différences de formation peuvent être très grandes selon les spécialités qu'a étudiées le travailleur. Il semble clair, par exemple, qu'on ne peut remplacer dans un poste quelqu'un qui a fait des études en médecine par quelqu'un qui a une scolarité en informatique.

Il importe aussi de tenir compte du niveau que le travailleur a atteint dans ses études. Pour maîtriser certains concepts, certaines méthodologies ou certaines habiletés, il faut avoir atteint un niveau donné. Cependant, il est possible que les connaissances acquises au delà d'un certain niveau ne présentent pas d'intérêt pour le poste considéré. Par exemple, il n'est pas utile d'avoir un doctorat en philosophie pour être menuisier.

Toutes ces considérations permettent de voir que la variable qui représente la scolarité doit, dans la mesure où elle sert à expliquer la productivité, être raffinée en tenant compte du poste en cause. La variable qui représente la scolarité (SC_{ij}) doit donc être définie comme la scolarité de l'individu TR_i utile au poste type PT_j.

1.1.6. L'expérience de travail

Si l'on se fie aux critères que les employeurs utilisent pour la sélection du personnel, il devient évident que l'expérience de travail d'un candidat constitue un facteur de première importance dans l'évaluation de sa productivité. Tout comme la scolarité, l'expérience de travail est une variable complexe qui a au moins deux dimensions ; sa durée et sa spécificité. En évaluant l'expérience de travail d'un travailleur, il faut donc, en plus de la durée, tenir compte de l'utilité de cette expérience dans le poste en cause.

Ainsi, l'expérience de travail, ET_{ij}, doit être définie comme l'expérience de travail du travailleur TR_i utile au poste PT_j.

Maintenant que les principaux concepts qui seront utilisés sont définis, on peut entreprendre l'exposition de la théorie qui s'articule, d'une part, sur la différence dans la productivité attribuable aux caractéristiques linguistiques des individus et, d'autre part, sur les différences dans les exigences salariales engendrées par la variation dans l'environnement linguistique d'un poste type.

Pour simplifier les démonstrations graphiques, cet exposé se limitera au cas d'une société dans laquelle les communications ne se font que dans les langues L_1 et L_2. On utilisera comme exemple la langue française et la langue anglaise. Conséquemment, $1 = EL_f + EL_a$.

1.2. La productivité

Les relations qui existent entre l'environnement linguistique d'un poste, les connaissances linguistiques des travailleurs et leur productivité dans ce poste sont exprimées par les trois hypothèses H1.1, H1.2 et H1.3.

Hypothèse H1.1 : *Ceteris paribus*, la productivité d'un travailleur du groupe GL_i dans un poste donné est une fonction croissante de l'environnement linguistique EL_i de ce poste.

Hypothèse H1.2 : *Ceteris paribus*, la productivité d'un travailleur du groupe GL_i dans un poste donné d'environnement linguistique EL_i est identique à celle d'un travailleur du groupe GL_j dans un poste identique d'environnement EL_j si et seulement si $EL_i = EL_j$.

Hypothèse H1.3 : *Ceteris paribus*, pour tout environnement linguistique EL_i d'un poste type PT_j, la diminution de productivité entraînée par une réduction de EL_i est plus grande en valeur absolue pour le travailleur TR_2 du groupe GL_i si et seulement si ses connaissances en langue seconde (CS_2) sont moindres que celles (CS_1) du travailleur TR_1 qui appartient aussi à GL_i.

L'hypothèse H1.1 découle du fait que les communications constituent une partie intégrante du travail. Cela entraîne que la productivité de l'individu qui accomplit ce travail varie en fonction de la réussite de ses tâches communicationnelles. Or, la réussite de ces dernières est fonction, d'une part, des langues dans lesquelles elles sont faites, donc de l'environnement linguistique du poste et, d'autre part, de la connaissance de ces langues qu'a le travailleur. Ainsi, si la langue L_i est la langue la mieux connue d'un travailleur, plus grande sera la quantité de communications à faire dans cette langue, plus efficace sera le travailleur dans ce poste. Par exemple, dans le cas d'un francophone, plus la proportion des communications afférentes au

travail qui sont faites en français est grande, plus efficace et productif il sera. Ainsi, plus la proportion du travail à être fait dans la langue L_i est grande, c'est-à-dire plus l'environnement linguistique EL_i est grand, plus l'employeur a intérêt à embaucher un travailleur du groupe GL_i.

L'hypothèse H1.2 place la théorie des environnements linguistiques en contradiction avec d'autres théories qui veulent que certaines aptitudes de base à la production économique soient en corrélation avec les caractéristiques linguistiques des individus. Selon l'hypothèse H1.2, deux travailleurs de scolarité, d'expérience et de connaissances en langues secondes comparables ont, dans un poste type déterminé, une productivité égale si chacun travaille dans une même proportion dans sa langue la mieux connue.

L'hypothèse H1.3 affirme que, pour chaque environnement linguistique, la productivité d'un travailleur décroît plus rapidement que celle d'un travailleur plus bilingue de son groupe lorsqu'on diminue d'une quantité quelconque l'environnement linguistique dans leur langue la mieux connue. Lorsqu'on diminue la quantité d'informations que deux travailleurs peuvent traiter dans leur langue la mieux connue, les conséquences pour chacun d'eux ne sont pas les mêmes. En effet, le travailleur le plus bilingue perd une moins grande proportion des informations qui sont maintenant transmises dans une langue seconde que le travailleur le plus unilingue. Il semble logique d'affirmer que la productivité du travailleur le plus bilingue est moins affectée puisque la perte d'informations qu'il subit est moins grande.

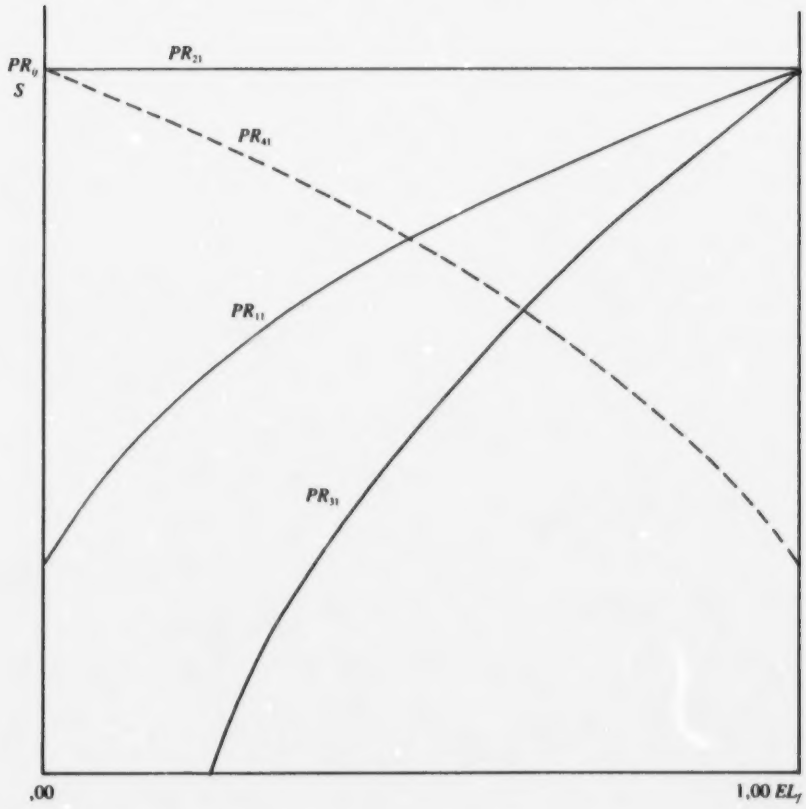
Cette relation entre la productivité d'un travailleur dans un poste et l'environnement linguistique de ce poste est représentée par la figure 1.1. On a placé sur l'axe horizontal de cette figure l'environnement linguistique français EL_f, qui varie de 0 à 1. On a ensuite disposé sur cet axe des exemplaires du poste type PT_j par ordre de croissance de l'environnement linguistique français EL_f de ces postes.

On a reporté sur l'axe vertical les niveaux de productivité PR_{ij} d'un travailleur TR_i dans un poste type PT_j. Considérons le travailleur TR_i dont les connaissances en français (CF_i) et en anglais (CA_i) sont fixées. On peut abstraitement faire occuper chacun des exemplaires du poste type PT_j par ce travailleur et, dans chaque cas, reporter sur l'axe vertical le niveau de productivité atteint. Cette productivité, mesurée en unités monétaires, est égale à l'accroissement marginal de la valeur de la production de l'entreprise dans laquelle se trouve le poste. Ainsi, la courbe PR_{11} sur la figure 1.1 représente la productivité du travailleur francophone TR_1 dans chacun des exemplaires du poste type PT_1.

La pente positive de cette courbe indique que, plus la proportion des tâches afférentes au poste qui doivent être faites en français est grande, plus la productivité est élevée. Elle atteint son maximum dans un environnement totalement français. La rapidité avec laquelle la productivité décroît lors-

qu'on se dirige vers la gauche dépend de la connaissance que l'individu a de la langue anglaise. Si le travailleur était parfaitement bilingue, la pente de sa courbe de productivité serait nulle comme celle de PR_{21}, puisque l'efficacité du travailleur serait indépendante de la langue dans laquelle le travail devrait être fait. Si les connaissances du travailleur étaient nulles en anglais, alors, la pente de PR_{ij} pourrait être plus raide et PR_{ij} pourrait possiblement atteindre le zéro vertical avant d'atteindre le zéro horizontal comme c'est le cas pour la courbe PR_{31}.

Figure 1.1
Productivité de travailleurs dans le poste type PT_j en fonction de l'environnement linguistique



On a reproduit sur la figure 1.1 la courbe de productivité PR_{41} d'un anglophone pour les mêmes postes. Supposons que les caractéristiques non linguistiques pertinentes au travail du poste de ce travailleur anglophone soient identiques à celles du travailleur francophone décrit par la courbe de productivité PR_{11}. On peut conclure, en se fondant sur l'hypothèse H1.2, que, dans un environnement totalement anglais, la productivité de cet anglophone est égale à celle du travailleur francophone dans un milieu francisé à 100 %. Les sommets des courbes PR_{11} et PR_{41} sont donc à la même hauteur. La pente de PR_{41} sera négative puisque, plus l'on progresse vers la droite, plus la proportion du travail qui doit être faite en français est grande et plus la productivité de l'anglophone diminue. Pour l'anglophone aussi, la pente de la courbe dépend de ses connaissances en langue seconde, c'est-à-dire en français.

Si on fait l'hypothèse que le salaire qu'on offre à un travailleur est égal ou inférieur à sa productivité marginale, alors, les courbes PR_{11} et PR_{41} constituent les enveloppes supérieures des offres salariales auxquelles le francophone et l'anglophone font face. On voit donc comment les offres salariales qui se présentent à un travailleur d'âge et de scolarité donnés et pour un poste donné varient en fonction de ses connaissances linguistiques.

1.3. L'utilité

On peut appeler UT_{ij} l'utilité qu'un travailleur TR_i retire de l'occupation d'un poste type PT_j. Cette utilité est une fonction des variables $X_1 \ldots X_m$ qui caractérisent le travailleur ainsi que des variables $Y_1 \ldots Y_n$ qui caractérisent le poste. On considérera de façon explicite les variables qui représentent la connaissance du français (CF_{ij}), la connaissance de l'anglais (CA_{ij}), l'environnement linguistique français du poste (EL_f) et les revenus salariaux (RS_j) rattachés au poste. On pourrait donc exprimer, en notation fonctionnelle, la relation entre l'utilité et les variables indépendantes de la façon suivante :

E1.10 $UT_{ij} = u\,(X_1 \ldots X_m, Y_1 \ldots Y_n, CF_{ij}, CA_{ij}, EL_f, RS_j)$

Le signe de certains paramètres de cette fonction doit cependant différer lorsqu'on l'applique à un francophone puis à un anglophone parce qu'elle n'est pas symétrique par rapport aux travailleurs des différents groupes linguistiques. En effet, on peut supposer qu'un accroissement de l'environnement linguistique français ne ferait pas varier la valeur de l'utilité d'un poste dans la même direction selon que le candidat pressenti est francophone ou anglophone. On pourrait obvier à ce problème en remplaçant la variable EL_f, l'environnement linguistique français, par la variable EL_m, l'environnement dans la langue la mieux connue du candidat au poste. Pour des raisons d'exposition de la théorie, il semble cependant plus approprié de conserver l'environnement linguistique français (EL_f) comme variable et de

retenir deux fonctions d'utilité, une pour les francophones et une pour les anglophones. Ces deux fonctions sont définies comme suit :

E1.11 $UT_{fj} = u_f(X_1 \dots X_m, Y_1 \dots Y_m, CF_{fj}, CA_{fj}, EL_f, RS_j)$

E1.12 $UT_{aj} = u_a(X_1 \dots X_m, Y_1 \dots Y_m, CF_{aj}, CA_{aj}, EL_f, RS_j)$

Il semble raisonnable de supposer que ces fonctions d'utilité répondent aux conditions suivantes :

Condition K1.1 : $\dfrac{\partial UT_{fj}}{\partial CF_f} \geq 0$ $\qquad$ $\dfrac{\partial UT_{aj}}{\partial CF_f} \geq 0$

Condition K1.2 : $\dfrac{\partial UT_{fj}}{\partial CA_f} \geq 0$ $\qquad$ $\dfrac{\partial UT_{aj}}{\partial CA_a} \geq 0$

Condition K1.3 : $\dfrac{\partial UT_{fj}}{\partial RS_f} \geq 0$ $\qquad$ $\dfrac{\partial UT_{aj}}{\partial RS_f} \geq 0$

Condition K1.4 : $\dfrac{\partial UT_{fj}}{\partial EL_f} \geq 0$ $\qquad$ $\dfrac{\partial UT_{aj}}{\partial EL_f} \geq 0$

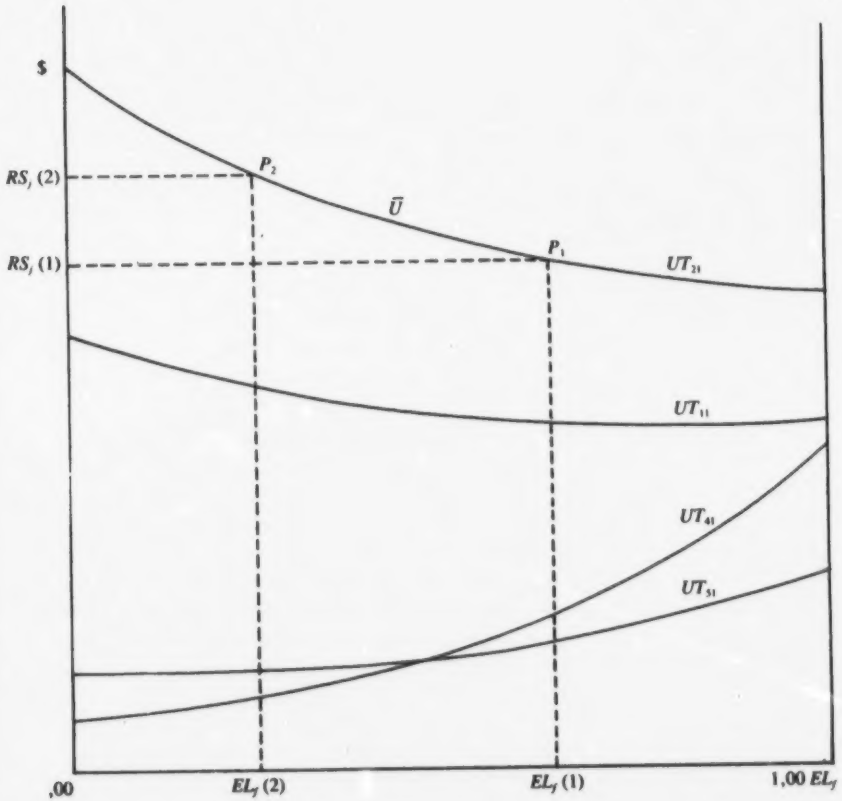
Les conditions K1.1 et K1.2 paraissent facilement acceptables car, plus on peut communiquer facilement, plus l'exercice d'une fonction devient agréable et plus on retire d'utilité de l'occupation de ce poste. L'acceptation de la condition K1.3 ne pose aucune difficulté. Toutes choses étant égales par ailleurs, on ne peut que préférer un emploi qui paie plus à un autre qui paie moins. La condition K1.4 se justifie de la façon suivante. Cela demande plus d'efforts pour bien effectuer les tâches d'un poste dans une langue que l'on maîtrise moins bien que dans la langue que l'on connaît le mieux. Ainsi, plus la proportion des tâches qu'un travailleur doit faire dans la langue qu'il connaît le mieux est grande, plus l'occupation de ce poste lui est facile et plus grande est l'utilité qu'il en retire. Outre l'effort supplémentaire qui est requis lorsqu'on travaille dans une langue seconde, il y a une autre raison pour laquelle l'utilité du travailleur pourrait décroître lorsque l'utilisation de la langue seconde augmente. En effet, lorsqu'on travaille dans une langue seconde, on peut être moins efficace et sembler moins compétent que si l'on travaillait dans la langue que l'on connaît le mieux. Or, cette réduction d'efficacité et cette inhibition partielle ou apparente de la compétence peut influencer ceux qui accordent des promotions. L'utilité qu'un travailleur retire d'un emploi croît donc aussi avec l'environnement dans sa langue maternelle parce qu'alors, ses possibilités de promotion et donc d'accroissement de ses revenus futurs varient dans le même sens que cet environnement.

Supposons que l'on offre à un travailleur francophone d'occuper un poste type PT_j dont l'environnement linguistique est El_f (1) et le salaire RS_j (1). Ce poste est représenté sur la figure 1.2 par le point P_1. Par ce point

P_1, on peut faire passer la courbe d'utilité U. Supposons maintenant que l'on réduise l'environnement linguistique français de ce poste. D'après la condition C4, l'utilité rattachée à l'occupation du poste diminuerait avec une réduction de l'environnement linguistique français. Pour garder le même niveau d'utilité U, il faudrait donc compenser la réduction de l'environnement linguistique français par une hausse de salaire puisque l'utilité varie dans la même direction que ce dernier. Ainsi, on peut maintenir le même niveau d'utilité U lorsqu'on fait passer l'environnement linguistique de EL_f (1) à EL_f (2) à la condition d'augmenter le salaire en le faisant passer de

Figure 1.2

Carte d'utilité de travailleurs francophones et anglophones en fonction des environnements linguistiques



RS_j (1) à RS_j (2). Il existe donc un point P_2 tel que EL_f (1) > EL_f (2) et RS_j (1) < RS_j (2) et qui est sur la même courbe d'utilité que P_1. En considérant toutes les variables autres que l'environnement linguistique et les revenus salariaux comme des constantes, il est possible de définir la carte d'utilité d'un travailleur face à un poste type.

Ces observations sur les courbes d'utilité des travailleurs peuvent être exprimées par l'hypothèse H1.4.

Hypothèse H1.4 : *Ceteris paribus*, l'utilité UT_{ij} qu'un travailleur TR_i du groupe GL_i retire de l'occupation d'un poste type PT_j est une fonction non décroissante des revenus salariaux et de l'environnement linguistique EL_i de ce poste.

L'hypothèse suivante, H1.5, compare le taux de variation des courbes d'utilité de deux travailleurs pour un environnement linguistique donné.

Hypothèse H1.5 : *Ceteris paribus*, pour tout environnement linguistique EL_i d'un poste type PT_j, l'accroissement des revenus salariaux nécessaire pour compenser la perte d'utilité due à une réduction de l'environnement linguistique EL_i est plus élevé pour le travailleur TR_2 du groupe linguistique GL_i que pour le travailleur TR_1 de ce groupe si et seulement si les connaissances en langue seconde CS_2 de TR_2 sont plus faibles que celles (CS_1) de TR_1.

Cette hypothèse signifie que, pour tout environnement linguistique EL_i du poste type PT_j, la valeur absolue de la pente de UT_{2j} est plus grande que la valeur absolue de la pente de UT_{1j} si et seulement si la connaissance de la langue seconde CS_1 du travailleur TR_1 est plus grande que la connaissance en langue seconde CS_2 du travailleur TR_2, ces travailleurs étant tous deux membres du même groupe GL_i. Graphiquement, cela veut dire qu'une courbe d'utilité d'un individu qui serait au-dessus de celle d'un autre du même groupe qui serait plus bilingue s'écarterait de celle de ce dernier lorsque l'environnement linguistique dans leur langue la mieux connue diminuerait.

L'hypothèse H1.5 ne compare pas l'utilité de deux travailleurs, mais le taux de variation de cette utilité lorsque l'environnement linguistique est modifié. Elle est justifiée si on accepte que l'accroissement du travail dans la langue seconde pose plus de difficulté aux travailleurs les moins bilingues. Cela est d'autant plus facile à accepter que, dans les faits, les comparaisons entre les individus se font entre travailleurs qui ont des antécédents académiques et des expériences comparables puisque l'occupation d'un poste exige des qualités particulières. L'hypothèse devient évidente lorsqu'un des travailleurs en cause est parfaitement bilingue. Dans son cas, les courbes d'utilité des revenus salariaux sont indépendantes de l'environnement linguistique. La pente de ces courbes étant égale à zéro, elle ne peut être que

plus faible en valeur absolue que celles des autres travailleurs du même groupe.

La figure 1.2 représente la carte d'utilité d'un travailleur francophone. Elle est caractérisée par la pente négative des courbes d'utilité UT_{11} et UT_{21}.

On a reporté sur la même figure la courbe UT_{41} qui représente une courbe d'iso-utilité d'un anglophone qui occupe le poste type PT_1 alors qu'on fait varier l'environnement linguistique de ce poste. L'hypothèse H1.4 signifie que, plus il y a une grande utilisation du français dans le poste, plus les exigences salariales de l'anglophone pour garder son utilité constante sont élevées parce que l'occupation de ce poste lui est plus pénible. Si l'anglophone avait été plus bilingue, sa courbe d'iso-utilité aurait eu la forme de la courbe UT_{51} comme l'exige l'hypothèse H1.5. Cette courbe croît moins rapidement que la courbe UT_{41} parce que, pour l'anglophone plus bilingue TR_5, les exemplaires du poste type exigeant plus de français présentent vraisemblablement moins de difficultés qu'ils n'en présenteraient au travailleur TR_4.

1.4. La distribution et la rémunération des travailleurs en fonction de leurs caractéristiques linguistiques

La théorie des environnements linguistiques met en lumière des mécanismes qui expliquent, entre autres, la distribution des travailleurs entre les environnements linguistiques ainsi que la grandeur relative des revenus salariaux des travailleurs en fonction de leurs caractéristiques linguistiques. Ces mécanismes, qui seront étudiés dans cette section, se fondent sur les relations qui ont été établies entre la productivité d'un travailleur, l'utilité qu'il retire de l'occupation d'un poste, ses connaissances linguistiques et l'environnement linguistique des milieux de travail.

Les démonstrations établissent que, pour maintenir en équilibre partiel un poste type PT_j, il faut que certaines relations soient observées entre, d'une part, l'environnement linguistique des postes et, d'autre part, la distribution des travailleurs d'un groupe en fonction de leurs connaissances en langue seconde, la distribution des travailleurs des divers groupes linguistiques et, finalement, la grandeur relative des revenus salariaux des travailleurs en fonction de leurs caractéristiques linguistiques. Avant de démontrer comment la théorie peut expliquer certains phénomènes, il est nécessaire d'apporter au modèle certaines précisions qui simplifient les démonstrations et qui sont exprimées par les hypothèses H1.6 et H1.7.

Hypothèse H1.6 : Pour tout travailleur TR_i, il n'existe pas de travailleur TR_j tel que $CS_i = CS_j$.

L'hypothèse H1.6 afirme que, sur le continuum des connaissances en langue seconde, il n'y a pas deux travailleurs qui obtiennent le même score.

C'est un fait reconnu par les linguistes qu'il n'y a pas deux individus qui ont strictement la même compétence linguistique, c'est-à-dire qu'il y a toujours des différences entre deux individus dans la connaissance et l'utilisation d'une langue. Par ailleurs, lorsque des individus subissent des examens linguistiques, on finit toujours par obtenir des candidats pour chacune des catégories de résultats. Si l'échelle s'étend de 1 à 100, à chacune des 100 catégories correspondra des candidats. Ainsi, on peut faire l'hypothèse que, s'il existait un test de langue avec de très nombreuses et très fines catégories, chaque candidat aurait un score différent. Comme on le verra, cette hypothèse n'influence pas les résultats puisque, de toutes façons, il y a plusieurs catégories de connaissances linguistiques. Cependant, elle présente l'avantage de simplifier les démonstrations.

Hypothèse H1.7 : Il n'existe pas deux exemplaires d'un poste type PT_j qui ont le même environnement linguistique.

L'hypothèse H1.7 fait pendant à l'hypothèse H1.6. L'environnement d'un poste en langue L_i peut varier de 0 à 1. Or, à cause de la densité des nombres réels, il y a une infinité de points entre 0 et 1 de même qu'entre deux points très rapprochés de cet intervalle. Ici aussi, il serait possible de différencier deux postes en termes d'environnement linguistique à la condition de mesurer très finement cet environnement. Il ne semble pas exister de raison pour limiter le nombre de catégories d'environnement linguistique puisqu'on considère de toutes façons qu'il y a un grand nombre de catégories.

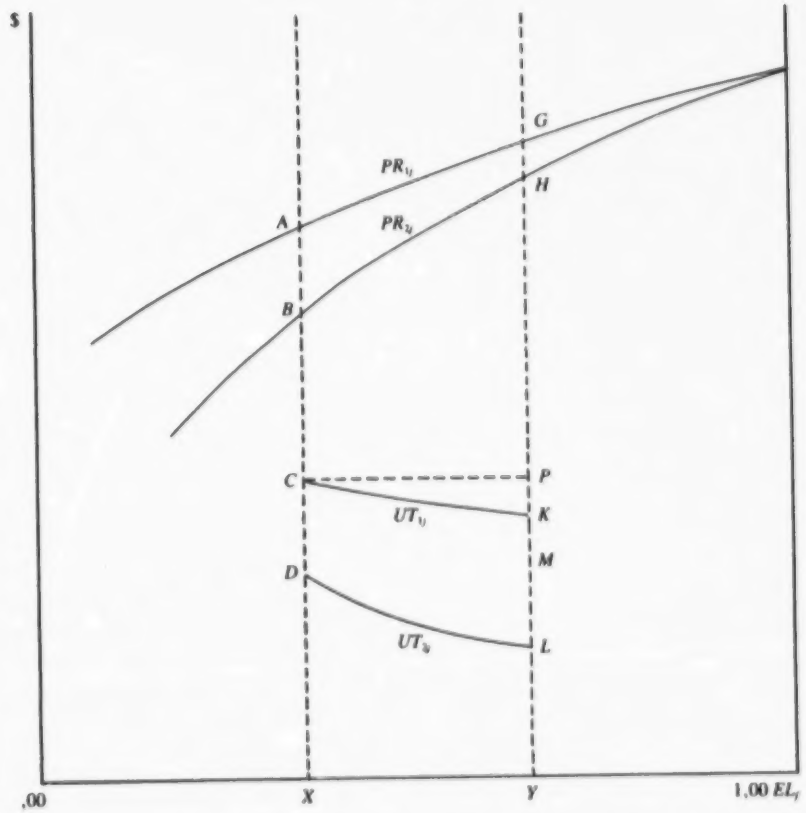
Les hypothèses H1.6 et H1.7 sont telles qu'on ne peut pas utiliser les techniques traditionnelles d'équilibration du marché pour déterminer combien de travailleurs seraient employés et à quel prix. Ces mécanismes sont utiles pour des marchés sur lesquels il y a un grand nombre de biens identiques. Or, les hypothèses H1.5 et H1.6 entraînent qu'il y a une infinité de marchés, les postes, et que tous les biens, les travailleurs, sont différents. On peut ajouter que ces biens différents sont offerts sur tous les marchés simultanément.

On considérera, dans ce qui suit, un poste type PT_j dont on trouve des exemplaires dans divers environnements linguistiques et des travailleurs identiques sauf en ce qui a trait à leurs caractéristiques linguistiques. La figure 1.3 représente les courbes de productivité PR_{ij} et d'utilité UT_{ij} de deux travailleurs francophones TR_1 et TR_2 tels que $CS_1 > CS_2$. Ces deux travailleurs occupent sur la figure deux exemplaires de PT_j dont l'un a un environnement linguistique français de X et l'autre de Y.

On postulera dans cet exercice que les travailleurs tentent de maximiser leur utilité. Quant aux entreprises, elles tentent de maximiser la différence qu'il y a entre le salaire qu'elles paient aux travailleurs et les bénéfices

qu'elles en retirent et qui sont représentés par les courbes de productivité PR_{ij}.

Figure 1.3
Productivité et utilité de deux travailleurs francophones dans un poste type PT_j



Les agents économiques du modèle se comportent de la façon suivante. Les entreprises connaissent les courbes de productivité et d'exigences salariales de travailleurs et leur font des offres. Quant aux travailleurs, il choisissent l'offre qui leur semble la meilleure et en acceptent nécessairement une dès qu'il y en a au moins une qui est supérieure à leurs exigences salariales minimales.

Les hypothèses et postulats qui ont été faits permettent d'étudier le fonctionnement du modèle et d'en prévoir certaines conséquences. Ce sont ces dernières qui font l'objet des pages suivantes. La première conséquence du modèle qui sera dérivée porte sur l'identification des membres d'un groupe linguistique qui connaîtront le chômage.

Conséquence C1.1 : Ce sont les travailleurs les moins bilingues d'un groupe linguistique qui restent en chômage.

Supposons qu'il y ait, à un moment donné, plus de travailleurs que de postes et que l'on puisse embaucher et congédier des travailleurs plus rapidement que l'on puisse créer de nouveaux postes. Considérons les raisonnements que doit faire un employeur qui a un poste à combler dans l'environnement linguistique X et qui peut faire des offres aux travailleurs TR_1 et TR_2. Si le salaire doit être supérieur à B, seul TR_1 peut être candidat. Si le salaire doit se situer en deçà de B, l'employeur préférera embaucher TR_1 puisqu'il bénéficie en l'employant d'un surplus égal à AB. Ainsi, s'il y en a un de TR_1 et TR_2 qui doit rester en chômage, ce sera TR_2 puisque l'employeur préfère TR_1 et que ce dernier est disposé à accepter toute offre qui serait faite à TR_2 sauf s'il a déjà un meilleur emploi. On peut reprendre cet exercice avec n'importe quel poste et vérifier que, lorsqu'il y a plus de travailleurs que de postes, ce sont toujours les moins bilingues qui restent en chômage.

Une deuxième conséquence du fonctionnement de ce modèle peut s'exprimer comme suit :

Conséquence C1.2 : À l'intérieur d'un groupe linguistique, plus un travailleur a une bonne connaissance d'une langue seconde, plus grand sera l'environnement linguistique en cette langue du poste que le travailleur occupera.

Si on se reporte à la figure 1.3, la conséquence C1.2 veut dire que, plus un travailleur a une bonne connaissance de la langue seconde, plus à gauche sera le poste qu'il occupera. En particulier, il n'est pas possible qu'à l'équilibre, TR_1, le travailleur le plus bilingue, occupe le poste Y alors que TR_2 occuperait le poste X.

Supposons que TR_2 occupe le poste X et TR_1 le poste Y. Le salaire de TR_2 doit se situer en deçà de B. Soit D le salaire de TR_2. AB est égal au surplus que l'employeur EM_x du poste X retirerait s'il pouvait remplacer le travailleur TR_2 par le travailleur TR_1 au salaire D. À défaut de bénéficier entièrement du surplus AB, l'employeur préférerait embaucher TR_1 plutôt que TR_2 si le salaire de TR_1 était supérieur de moins de AB à celui de TR_2, c'est-à-dire D. Soit C un niveau salarial tel que $CD = AB$. Le point K a été placé sur la courbe d'iso-utilité UT_{1j} de TR_1 qui passe par C alors que le point L se trouve sur la courbe UT_{2j} passant par D. D'une part, la distance

KL est plus grande que CD à cause de l'hypothèse H1.5. D'autre part, le segment KL est plus grand que GH puisque, selon l'hypothèse H1.3, GH est plus petit que AB et que, par construction, AB est égal à CD qui est plus grand que KL, comme on vient de le démontrer. Puisque KL est plus grand que GH, il existe un point M entre K et L tel que $GH = KM$.

Si, au départ, le salaire de TR_1 est inférieur à K, l'employeur EM_y pourra attirer TR_1 en lui offrant un salaire juste inférieur à C. Un tel salaire augmenterait l'utilité de TR_1 puisque ce dernier reçoit pour l'emploi Y un salaire dont l'utilité est inférieure à celle qu'il obtiendrait ainsi dans le poste X. Quant à l'employeur EM_x, il augmenterait son surplus. Devant cette situation, l'employeur EM_y pourrait retenir les services de TR_2 pour un salaire de L qui préserverait le niveau d'utilité de ce dernier. Pour faire revenir TR_1, l'employeur EM_y devrait lui offrir un salaire supérieur à K, ce qui augmenterait ses déboursés salariaux de plus de LK. Or, LK est plus grand que GH, c'est-à-dire au surplus qu'on peut retirer en embauchant TR_1 plutôt que TR_2. L'employeur EM_y perdrait donc au change en offrant à TR_1 un salaire supérieur à K. Ainsi, on parviendrait à une distribution stable avec TR_1 au poste X et TR_2 au poste Y.

Si, au départ, le salaire de TR_1 était supérieur à K, l'employeur EM_y aurait avantage à offrir à TR_2 un salaire juste au-dessus de L. TR_2 accepterait ce salaire qui lui donnerait un niveau d'utilité supérieur à celui qu'il retire de D puisque, par construction, L est sur la même courbe d'iso-utilité que D. L'employeur EM_y retirerait un avantage de ce transfert puisque la différence entre le salaire proposé à TR_2 et celui que reçoit TR_1 est supérieure à GH. Quant à l'employeur EM_x, il pourrait offrir à TR_1 un salaire inférieur à C mais supérieur à R qui correspond à la courbe d'iso-utilité de TR_1 passant par le point $L + GH$ qui se trouve entre K et L. Cela constituerait un gain pour EM_x et une perte pour TR_1. On peut se rendre compte cependant que cette distribution est stable.

Ainsi, on a démontré qu'une conséquence du modèle est que, pour deux travailleurs d'un même groupe linguistique, c'est le travailleur le plus bilingue qui occupera le poste présentant les exigences les plus fortes en langue seconde. La distribution des travailleurs d'un groupe parmi les postes soumis à divers environnements linguistiques est donc simple et se présente comme un dégradé des connaissances linguistiques en langue seconde lorsqu'on augmente l'environnement linguistique français. S'il n'y a pas suffisamment de postes, les plus unilingues restent en chômage.

Une troisième conséquence du modèle peut s'énoncer de la façon suivante :

Conséquence C1.3 : Les revenus salariaux des travailleurs d'un groupe sont une fonction non décroissante de leur niveau de connaissance de la langue seconde.

La conséquence C1.2 indique que TR_1, le travailleur le plus bilingue, doit occuper un poste à gauche de celui occupé par TR_2. Supposons que le salaire de TR_1 soit égal à C dans l'environnement X. Soit $C = P$. Alors, le salaire de TR_2 ne peut être supérieur à P dans le poste Y dont l'environnement linguistique en langue seconde est plus faible que celui de X.

En effet, si le salaire de TR_2 était plus élevé que P, l'employeur EM_y aurait avantage à offrir ce poste à TR_1 à ce même salaire, ce qui lui permettrait d'augmenter son surplus de GH. Quant à TR_1, il accepterait cette offre puisque son utilité s'en trouverait accrue. Cela entraînerait que TR_2 occupe le poste X dont l'environnement en langue seconde est plus élevé que celui du poste Y occupé par TR_1. Or, cela constitue une contradiction de la conséquence C1.2. L'hypothèse de départ doit donc être rejetée et le salaire de TR_2 doit donc être inférieur à P qui est égal à C.

Ainsi, il s'ensuit que les salaires des travailleurs d'un groupe sont une fonction non décroissante de leur niveau de connaissance d'une langue seconde.

Une quatrième conséquence du modèle précise la distribution des deux groupes linguistiques sur le continuum des environnements linguistiques. Cette conséquence peut s'exprimer comme suit :

Conséquence C1.4 : Aucun membre du groupe linguistique GL_a (GL_f) ne peut occuper un poste dont l'environnement linguistique en langue L_f (L_a) est plus grand que celui d'un autre poste occupé par un membre de groupe GL_f (GL_a).

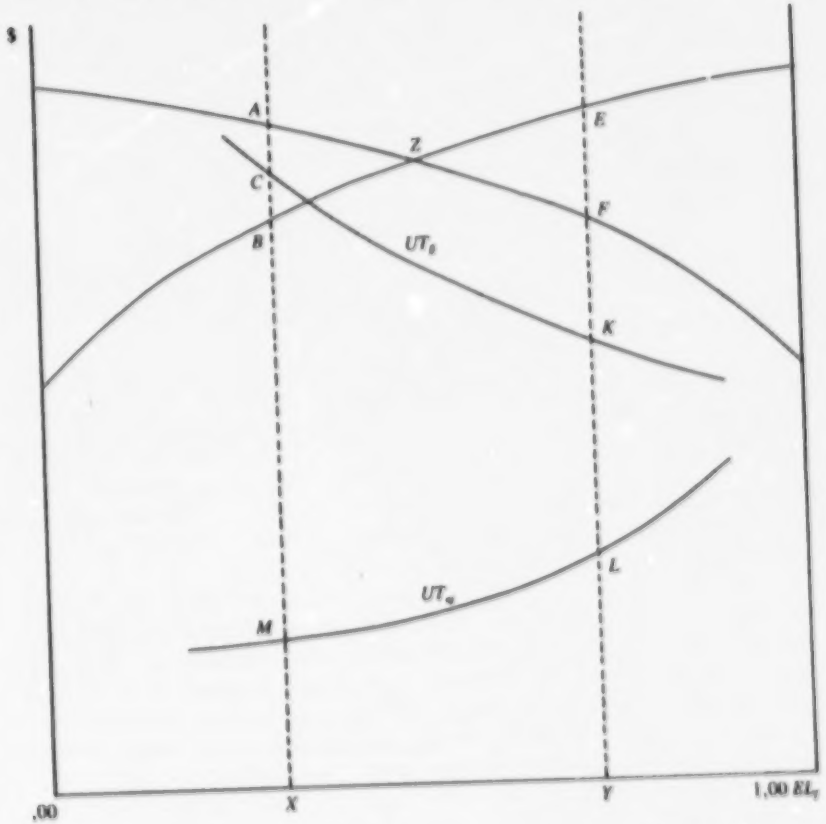
En d'autres termes, la conséquence C1.4 dit qu'il y a sur le continuum des environnements linguistiques un seuil qui sépare les deux groupes linguistiques. On pourrait aussi dire que, toutes choses étant égales par ailleurs, aucun anglophone ne peut occuper un poste dont l'environnement linguistique est plus français que celui d'un autre poste occupé par un francophone.

Sur la figure 1.4, on a tracé les courbes PR_{ij} et UT_{ij} d'un travailleur francophone TR_f et d'un travailleur anglophone TR_a. Soit X et Y, deux exemplaires du poste type PT_j tel que l'environnement linguistique en français soit plus élevé pour le poste Y que pour le poste X.

Supposons que le poste en X soit occupé par un francophone et celui en Y par un anglophone. Des salaires de l'anglophone et du francophone, supposons que ce soit celui de l'anglophone qui soit le plus élevé et égal à K. L'employeur EM_x aurait avantage à offrir le poste à TR_f au même salaire puisqu'il augmenterait son surplus de EF. Quant à TR_f, il ne pourrait qu'accepter cette offre puisqu'elle accroîtrait son utilité. En effet, la courbe d'iso-utilité UT_β de TR_f qui passe par K coupe la droite AX en un point plus élevé que K. On aurait pu faire une démonstration symétrique dans le cas où initialement le salaire de TR_f aurait été plus élevé que celui de TR_a. Il aurait

aussi été possible d'arriver aux mêmes conclusions si les deux postes s'étaient trouvés du même côté du point d'intersection Z. Ainsi, la distribution des travailleurs ne peut être stable que si tous les membres du groupe anglophone se trouvent à gauche d'un point sur le continuum de EL_f et les francophones tous à droite.

Figure 1.4
Productivité et utilité dans un poste type PT_j d'un travailleur francophone et d'un travailleur anglophone



Le modèle permet aussi d'établir d'autres relations entre les revenus salariaux des travailleurs des groupes en présence. D'abord, la conclusion C1.3 établit que les travailleurs les mieux rémunérés de chaque groupe sont

les travailleurs les plus bilingues de ces sous-groupes. Cependant, rien ne dit *a priori* comment se compareront les revenus salariaux du travailleur le plus bilingue du groupe francophone à ceux du travailleur qui connaît le mieux le français dans le groupe anglophone. Pour examiner les diverses possibilités, reportons-nous à la figure 1.4.

Supposons que les travailleurs TR_f et TR_a soient les travailleurs les plus bilingues de leurs groupes. Supposons aussi que TR_a occupe le poste X et TR_f le poste Y. Voyons comment les revenus salariaux de ces travailleurs peuvent diverger sans que cela entraîne des changements de poste. Soit K le salaire de TR_f et M le salaire de TR_a.

Pour que le cadre chargé de pourvoir le poste Y puisse y attirer TR_a, il faudrait, d'une part, que le salaire offert à TR_a soit à au moins EK en deçà de F de façon à maintenir le surplus de productivité dont jouit l'entreprise en employant TR_f. D'autre part, pour que TR_a accepte le poste Y, il lui faudrait maintenir son surplus d'utilité, c'est-à-dire que le salaire qu'il pourrait accepter en Y devrait être plus grand ou égal à L qui est sur sa courbe d'utilité passant par M. Ainsi, pour que la transaction se fasse, il faudrait que $L \leq F - EK$. Or, il est tout à fait possible que cette condition ne soit pas réalisée et que le différentiel de salaire entre TR_a et TR_f persiste. Symétriquement, TR_f ne pourrait passer au poste X que si la condition suivante était réalisée : $C \leq B - AM$. Si ces deux conditions ne sont pas réalisées, on peut être certain que TR_a et TR_f garderont leur poste même si leurs salaires diffèrent. Il est clair aussi qu'*a priori*, rien ne dit lequel des deux travailleurs devrait être le mieux payé.

La démonstration qui vient d'être faite permet de mieux apprécier la conséquence suivante qui découle du modèle.

Conséquence C1.5 : Il est possible que les travailleurs bilingues d'un des sous-groupes reçoivent des revenus salariaux moindres que ceux des unilingues de l'autre sous-groupe.

Les conséquences du modèle qui ont été explicitées jusqu'ici ne faisaient qu'établir des relations entre les revenus salariaux des travailleurs sans statuer sur la valeur absolue de ces revenus. Ces derniers sont établis, comme c'est le cas pour beaucoup de biens économiques, par l'offre et la demande pour ce bien. Ainsi, les revenus salariaux des travailleurs dépendent du nombre de postes à pourvoir correspondant aux divers environnements linguistiques ainsi que des caractéristiques linguistiques des travailleurs des sous-groupes considérés.

Par exemple, il pourrait y avoir un nombre de postes d'environnement linguistique presque totalement anglais si grand que tous les anglophones pourraient les occuper à des salaires sensiblement égaux. Le francophone le plus bilingue (mais non parfaitement bilingue) pourrait devoir se contenter

d'un poste avec un plus grand environnement français mais à un salaire nettement plus faible que le meilleur bilingue du sous-groupe d'anglophones. Ainsi, ce francophone bilingue recevrait des revenus salariaux inférieurs à ceux des anglophones unilingues, ce qui entraîne que les autres francophones bilingues recevraient aussi des revenus salariaux inférieurs aux unilingues de l'autre sous-groupe.

2.5. Conclusion

La théorie des environnements linguistiques se distingue des théories plus traditionnelles pour expliquer la distribution des travailleurs parmi les postes et les revenus dévolus à chacun. D'abord, le modèle tient compte du fait que des travailleurs doués de caractéristiques linguistiques différentes peuvent, à certains moments, être considérés comme des biens substituts par les employeurs. Ensuite, la théorie reconnaît que l'environnement linguistique d'un poste influence l'utilité que le travailleur retire de l'occupation du poste. En cela, cette théorie se différencie de la théorie du capital humain qui ne tient compte que de l'influence des caractéristiques linguistiques du travailleur sur sa productivité.

Le modèle s'appuie donc sur des hypothèses qui veulent, d'une part, que les caractéristiques linguistiques des travailleurs influencent leur productivité, ce qui semble indéniable et, d'autre part, que ces caractéristiques linguistiques déterminent en partie la satisfaction que les travailleurs retirent de l'occupation d'un poste. Or, les hypothèses qui associent l'utilité qu'un travailleur retire de l'occupation d'un poste à ses caractéristiques linguistiques et à celles du poste peuvent être discutées.

On a formulé l'hypothèse que, toutes choses étant égales par ailleurs, la satisfaction d'un travailleur croît avec une augmentation de l'environnement linguistique dans la langue qu'il connaît le mieux. Cette hypothèse représente probablement assez bien le comportement de la plupart des travailleurs. Cependant, il peut y en avoir qui préfèrent travailler dans une langue qu'ils connaissent moins bien afin de l'apprendre ou encore parce qu'ils se sentent valorisés par l'utilisation d'une langue plus prestigieuse. L'hypothèse retenue suppose que ces individus constituent une proportion négligeable des groupes de travailleurs considérés.

L'hypothèse H1.5 qui porte sur la variation comparative de l'utilité de deux travailleurs lorsque l'environnement linguistique du poste varie ne s'impose pas automatiquement d'elle-même. Comme on l'a démontré, cette hypothèse est évidente lorsqu'un des travailleurs en cause est un bilingue parfait. Dans les autres cas, il n'y a pas de démonstration qui puisse rendre cette hypothèse à l'épreuve de toutes critiques.

Cependant, dans la mesure où on accepte ces hypothèses raisonnables, on peut en arriver à déduire des conclusions observables et c'est ce qui a été fait. Il est vrai que le modèle proposé en est un d'équilibre partiel en cela qu'il ne tient compte à la fois que d'un nombre restreint de marchés, c'est-à-dire un seul poste type et des groupes de travailleurs qui ne diffèrent que par leurs caractéristiques linguistiques. Il ne semble pas que les conclusions seraient affectées par une extension du modèle à l'ensemble du système économique.

La contribution la plus importante de la théorie des environnements linguistiques consiste à expliquer comment les revenus salariaux des unilingues d'un groupe linguistique peuvent être inférieurs, égaux ou supérieurs à ceux des bilingues de l'autre groupe. Toutes ces possibilités découlent du modèle et se réalisent en fonction de la valeur des variables pertinentes. Ainsi, il n'est pas nécessaire pour expliquer ces phénomènes d'avoir recours à des théories qui font appel à l'attitude des agents économiques face aux travailleurs des différents groupes en présence. La théorie des environnements linguistiques ne nie pas ces attitudes ; elle démontre cependant qu'elles ne sont pas nécessaires pour justifier certains phénomènes dont celui des disparités salariales.

L'investissement linguistique et la francisation du Québec

par

Albert BRETON

Université de Toronto

et

Peter MIESZKOWSKI

Université Rice

Ce texte est une traduction française d'une version révisée et corrigée en mars 1983 de la seconde partie d'un texte anglais, datant de 1975 et par ailleurs inédit, intitulé « The Return to Investment in Language : The Economics of Bilingualism », cahier 7512, Toronto, F.Q.A.S.E.R., Université de Toronto, 1975, miméo.

Nous remercions Jean-Thomas Bernard et André Raynauld de leurs observations sur une ébauche antérieure de la présente communication.

La population de la province de Québec s'élevait en 1971 (dernier recensement disponible au moment d'écrire ce texte) à 6 028 000 habitants (soit 28 % de la population totale du Canada) ; sur ce total, 80,7 % se déclaraient de langue maternelle française et 13,1 % de langue maternelle anglaise. Le restant (soit 6,2 %) parlait différentes langues. Les anglophones étaient surtout concentrés dans l'agglomération montréalaise, qui était alors la première ville canadienne en importance ainsi que le centre financier, industriel et culturel de la province.

Si la langue de travail interne aux firmes de la province était le français, nous pourrions traiter du Québec comme d'un petit État dans l'économie nord-américaine et lui appliquer les propositions que nous avons élaborées dans un autre texte (Breton et Mieszkowski, 1977), sur les petits États utilisant une langue minoritaire, en tenant compte bien entendu de la présence de la minorité anglophone au Québec qui serait vraisemblablement bilingue. Toutefois, l'économie de la province est caractéristique en ce sens que les anglophones du Québec ont rarement été incités à apprendre le français et que ce sont les francophones qui ont procédé à la majorité des investissements linguistiques. Cela s'explique par le fait que le Québec, dans une première approximation, est une économie mixte en ce sens qu'une partie est entre les mains de Canadiens anglophones et de sociétés multinationales, généralement sous contrôle américain.

Bien que tous les cols bleus du Québec ne soient pas francophones, nous supposerons qu'aussi bien les travailleurs des secteurs (industries) gérés par des anglophones et que ceux des secteurs gérés par des francophones sont usuellement francophones.

En fait, les cadres francophones prédominent dans les secteurs de l'agriculture, du bâtiment, du commerce de détail et des services tandis que les anglophones contrôlent le secteur minier, le secteur manufacturier, les transports et les finances[1]. Les anglophones du Québec touchent généralement des revenus considérablement plus élevés que leurs homologues francophones[2]. Ainsi, tandis que le français demeure la langue courante des chaînes de montage, des docks et des exploitations agricoles, l'anglais continue de dominer les salles de conseil d'administration et les bureaux d'un segment très important de l'économie québécoise. Les cadres anglophones se recrutent parmi la population anglophone indigène du Québec et peuvent facilement s'importer du reste du Canada et des États-Unis.

---

1. Dans un article, André Raynauld (1973) relève qu'en 1961, les Canadiens français contrôlaient 91,3 % de l'agriculture québécoise, 50,7 % du bâtiment, 56,7 % du commerce de détail et 71,4 % des services. Le secteur minier (93,5 %), manufacturier (78,2 %), les transports (62,5 %) et les finances (74,2 %) étaient contrôlés par des intérêts canadiens-anglais et étrangers.
2. Raynauld (1973, p. 147) relève qu'en 1961, les Canadiens français touchaient des revenus inférieurs de 40 % à la moyenne provinciale.

Bien des raisons expliquent pourquoi l'anglais demeure la langue dominante des affaires au Québec. La plus manifeste tient aux liens étroits entre l'économie québécoise et celle du reste du Canada anglais, à l'importance du rôle des entrepreneurs et financiers anglophones dans le développement économique du Québec et, plus récemment, à la présence des sociétés multinationales américaines.

Face à cette conjoncture et à la montée du nationalisme canadien-français, les gouvernements qui se sont succédés à la tête du Québec ont adopté un certain nombre de mesures visant à promouvoir l'emploi du français à titre de langue officielle de la province. L'un des aspects de cette politique est que le français est devenu la langue officielle du Québec ainsi que la langue de travail. Dans les faits, cela veut dire que quiconque a affaire avec le gouvernement du Québec et les organismes officiels comme les tribunaux provinciaux, les particuliers et les entreprises commerciales devra le faire en français, alors qu'auparavant il avait l'option d'employer l'anglais. En outre, le programme de francisation exige des entreprises privées qu'elles accroissent l'usage interne du français afin que cette langue devienne la langue de travail.

Modéré, un programme de francisation procurera des récompenses aux entreprises qui ont affaire avec le gouvernement provincial pourvu que celles-ci utilisent le français comme langue de travail interne en ce qui a trait aux décisions quotidiennes, aux relations de travail et à la publicité. Plus exigeant, un programme de francisation risque de se traduire par des sanctions et des amendes pour les entreprises dont le siège social est au Québec et qui refusent d'utiliser le français comme langue de travail interne. À ce point de notre texte, il serait peut-être intéressant d'utiliser le cadre de référence de l'« économique du bilinguisme » et de nous efforcer de déterminer la raison d'être des politiques linguistiques des gouvernements du Québec et d'examiner certains de leurs effets.

La principale raison d'être d'une politique linguistique visant à promouvoir le français comme langue de travail de la province de Québec est de multiplier les possibilités d'emploi pour les professionnels et cadres francophones dans le secteur exportateur (à l'étranger) de l'économie. Il convient de remarquer ici qu'il ne s'agit pas du seul instrument dont dispose le gouvernement pour atteindre cet objectif, ni qu'il s'agit forcément du plus rentable. Par exemple, le gouvernement pourrait exiger des entreprises qu'elles engagent un certain contingent de cadres francophones ou ce même gouvernement pourrait subventionner des cours d'anglais à l'intention des francophones afin de faciliter leur insertion dans les entreprises d'expression anglaise. Bien que ce soit là des cheminements possibles, nous allons peu discuter ci-après le choix de l'instrument de politique approprié.

Il est difficile d'expliquer une politique de francisation par des motifs d'efficacité, étant donné que l'éventail des issues possibles est très vaste. Par exemple, on pourrait soutenir que les postes de cadre peuvent demeurer entre les mains de Québécois d'expression anglaise qui seraient obligés d'employer le français au sein de l'entreprise alors qu'ils pourraient continuer d'utiliser l'anglais pour leurs communications avec l'extérieur. Cela se traduirait par d'importants investissements linguistiques de la part des anglophones originaires du Québec et résidant dans cette province sans pour autant modifier l'équilibre réel des forces économiques entre francophones et anglophones.

On pourrait également affirmer que la francisation du Québec risque de faire baisser le revenu réel de **tous** les Canadiens, les cadres anglophones, plus productifs, devant céder leur place à des francophones moins bien préparés pour diriger l'économie québécoise ; cette substitution se solderait par une augmentation du prix du capital et par un ralentissement du développement de l'économie québécoise.

On pourrait également soutenir que, dans la conjoncture actuelle, un grand nombre de francophones fort capables et talentueux sont défavorisés par rapport à leurs collègues anglophones pour ce qui est d'obtenir un poste de cadre, et qu'en raison de la discrimination pratiquée contre les francophones dans le secteur exportateur, bon nombre d'entre eux ont été « relégués » dans le secteur du commerce et des services, la fonction publique provinciale, le clergé et le droit. Si tel est vraiment le cas, il s'ensuit que l'élimination des barrières linguistiques internes et de toute mesure discriminatoire contre les francophones se traduirait par une augmentation de revenu réel des Canadiens.

On peut également affirmer que, si les francophones sont disposés à jouer un rôle plus important dans la gestion de l'industrie et des finances québécoises, il leur suffirait de passer par le processus traditionnel de la concurrence pour ce faire. Il deviendrait alors possible de créer des entreprises francophones dont la langue de travail interne serait le français et qui seraient à même de tenir le coup dans le secteur manufacturier dominé par les anglophones. Même si cette forme de « prise de contrôle » reste du domaine du possible, ce serait un processus long et fastidieux eu égard aux barrières à l'entrée et à la position bien établie des entreprises anglophones existantes. Une solution plus réaliste consisterait à accroître sensiblement l'offre potentielle de cadres et professionnels francophones unilingues, soit par le biais de l'enseignement supérieur, soit par le transfert dans le secteur financier et manufacturier des cadres francophones travaillant actuellement dans d'autres secteurs. Les «nouveaux» cadres francophones n'auraient qu'à aller offrir leurs services à des entreprises dirigées par des anglophones qui, on peut le croire, devant leur abondance relative et leurs compétences

indéniables, n'auraient aucune peine à les absorber dans l'une des sous-sections de leur entreprise avant de les incorporer, au fur et à mesure de la francisation des diverses divisions, dans toute l'entreprise, le français devenant ainsi progressivement la langue interne de ces entreprises.

Il est toutefois fort peu probable que le français devienne progressivement la langue de travail interne d'un grand nombre d'entreprises. À moins que les cadres anglophones de toutes les entreprises « anglaises » n'adoptent rapidement et simultanément le français comme langue de travail, les communications au sein des entreprises et entre celles-ci deviendront de plus en plus difficiles et onéreuses. En d'autres termes, la gestion de ces entreprises perdrait de son efficacité si le français n'y était adopté qu'à titre partiel. L'adoption du français comme langue de travail du personnel cadre semble être un phénomène qui ne souffre aucune demi-mesure. On peut affirmer que la productivité du personnel cadre d'une entreprise atteint son maximum lorsque la totalité de ce personnel est soit d'expression française soit d'expression anglaise. Tout mélange risque d'entraver les communications et de réduire la production. De plus, même si une entreprise qui était anglophone à l'origine arrive à remplacer la totalité de ses cadres anglophones par des francophones, l'introduction du français ne s'y fera pas sans heurts. En effet, ce genre d'entreprise n'a aucun moyen de prévoir les conséquences qu'un tel changement risque d'avoir sur ses communications avec d'autres entreprises. Si toutes les entreprises dirigées par des anglophones passaient au français « simultanément », c'est-à-dire dans le même laps de temps très court, les perturbations seraient minimes. Par contre, si certaines firmes se mettent au français tandis que l'ensemble du secteur manufacturier demeure fidèle à l'anglais, on peut prévoir de sérieuses difficultés au niveau des communications entre clients et fournisseurs.

Ainsi, même si l'on peut prouver que, d'un point de vue social, il serait idéal d'abandonner l'anglais au profit du français, il est fort peu probable que ce changement s'opère rapidement et sans anicroche dans un marché laissé à lui-même. L'intervention du gouvernement est indispensable pour coordonner pareil changement. Si toutes les entreprises anglophones ont la garantie que ce changement affectera la totalité des entreprises du Québec, elles auront beaucoup moins de réticence à s'y soumettre car elles ne craindront plus de se retrouver seules à le faire et donc d'y perdre[3].

3. Toutefois, à moins que les cadres francophones en place ne soient prêts à adopter rapidement le français comme langue de travail interne, le passage de l'anglais au français coûtera cher à l'économie, les équipes et techniques de gestion ne s'acquérant pas du jour au lendemain. Ainsi, même avec un nombre important de cadres francophones unilingues qualifiés, nous conjecturons que, du point de vue de l'efficacité (production), il est dans l'intéret de l'économie québécoise de passer par une phase transitoire de bilinguisme.

La raison invoquée plus haut pour justifier l'intervention de l'État donne à entendre qu'une économie nationale ou régionale est sujette à des équilibres multiples de sorte qu'une fois une économie figée dans un équilibre donné, elle ne peut s'en sortir sans un choc de l'extérieur ou sans un changement d'usage coordonné. La littérature consacrée à l'économique de la discrimination (Stiglitz, 1974) et à l'économique de l'information (Arrow, 1973 ; Spence, 1973 ; Stiglitz, 1975) viendra étayer cette théorie.

Prenons à titre de premier exemple le cas où la ségrégation a pour effet de réduire la présence francophone au niveau cadre et professionnel dans le secteur des exportations ; cela s'est traduit par une baisse de la rentabilité des investissements au chapitre de certains types de capital humain tels que l'administration, le génie et la science. Si le volume actuel des investissements en capital humain ne dépend pas seulement de la rentabilité actuelle de ces investissements, mais aussi de leur rentabilité passée ou, si l'on préfère, du montant que les parents ont consacré à l'instruction de leurs enfants, l'on peut prouver que des équilibres multiples sont possibles et que l'un des équilibres localement stables est celui obtenu avec un faible niveau d'investissement dans les formations énumérées plus tôt. Par conséquent, les attentes des responsables du personnel anglophones se réaliseront d'elles-mêmes : s'ils s'attendent à ce que les francophones ne remplissent pas les conditions requises pour devenir cadres, contrairement aux Canadiens d'expression anglaise, dans ce cas, les francophones seront moins qualifiés.

Écartons l'hypothèse de la ségrégation (et du népotisme) mais supposons que les acquéreurs de facteurs de production ne connaissent pas avec certitude la valeur marginale que représentent pour eux les facteurs qu'ils souhaitent engager. Nous avons recours ici aux théories de la signalisation (*signaling*) et de la sélection. Nous faisons la même distinction entre ces deux phénomènes qu'entre l'offre et la demande, le premier se rapportant au comportement du côté de l'offre du marché, le second au comportement du côté de la demande.

La première question que nous nous posons est de savoir s'il est raisonnable de supposer que la langue est l'un des éléments du processus de sélection qu'utilisent les chefs d'entreprise quand ils « achètent » des facteurs de production. Nous répondrons par l'affirmative si nous pouvons présumer que les chefs d'entreprise savent par expérience que la productivité de ces facteurs varie avec leur capacité de parler une ou plusieurs langues. Cette proposition signifie clairement qu'il y a plus d'une langue utilisée par les anciens employés et les employés futurs. Nous écartons la ségrégation et le népotisme et concluons que la proposition, selon laquelle la langue peut constituer un facteur dans le tri qu'effectuent les employeurs qui manquent de données sur la productivité des facteurs, permet d'affirmer que les employeurs savent par expérience qu'il est possible d'attribuer une certaine

probabilité conditionnelle aux personnes qui se déclarent unilingues ou bilingues pour prédire leur productivité au sein de l'entreprise.

Nous nous empressons d'ajouter que, en règle générale, le tri se fait non pas avec un seul mais avec plusieurs facteurs, et qu'un facteur tel que la langue peut avoir beaucoup de poids pour certaines professions et activités et très peu pour d'autres. À titre d'exemple, il se peut que le facteur linguistique ait beaucoup de poids dans les emplois qui exigent des employés qu'ils passent par tous les stades des processus de production et de commercialisation et par tous les secteurs de l'entreprise avant de pouvoir accéder à un poste de cadre moyen ou supérieur. Lorsque la langue de communication interne d'une entreprise est l'anglais, la valeur d'un employé francophone sera d'autant plus grande aux yeux de l'employeur, toutes choses étant égales par ailleurs, que celui-ci a une meilleure connaissance de l'anglais. La probabilité conditionnelle liée à un degré de bilinguisme élevé serait forte dans ce cas.

Si donc la langue constitue un facteur dans le processus de sélection d'un employeur, on peut affirmer que sa main-d'oeuvre tendra à l'homogénéité au chapitre de la langue. Pour vérifier ce fait, supposons qu'un chef d'entreprise dans une région donnée rejette systématiquement la candidature de toute personne répondant par l'affirmative aux deux questions suivantes : connaissez-vous le français et êtes-vous bilingue ? S'il agit ainsi, c'est qu'il n'est pas en mesure d'engager d'employé francophone unilingue et qu'il sait par expérience que toute personne qui se prétend bilingue ne parle pas suffisamment l'anglais pour lui être d'une quelconque utilité.

Tout employeur qui procède ainsi finit par n'engager que du personnel anglophone. En effet, des effectifs linguistiquement homogènes représentent une main-d'oeuvre en équilibre, quoi qu'il se produise hors de la firme. Si des francophones décidaient, pour des raisons indépendantes des pratiques de cet employeur, d'investir davantage de ressources dans l'apprentissage d'une deuxième langue pour parler l'anglais plus couramment, cela n'augmenterait nullement leurs chances de se faire engager par cette entreprise. En effet, par définition, les décisions d'emploi dépendent des comportements passés et le mécanisme de sélection ne saurait permettre à des employés parlant des langues différentes de travailler pour le même employeur.

Il convient de remarquer que, même si le comportement dont il est fait état plus haut a toutes les apparences d'un comportement discriminatoire, tel n'est pas le cas. C'est en fait le fruit d'un manque d'information sur les candidats éventuels et de l'usage exclusif d'information passée pour juger de la valeur de ces candidats. Est-il rationnel pour un entrepreneur de procéder ainsi ? Tout dépend du rendement net d'utiliser d'autres moyens

pour évaluer la valeur future de tels facteurs de production. Les rendements de l'une ou l'autre méthode dépendent à leur tour de l'abondance relative des facteurs qu'il a l'habitude d'engager.

S'il est vrai qu'un grand nombre d'entreprises procèdent de la sorte, le rendement qu'il y a pour les francophones à investir dans une langue seconde risque de considérablement faiblir ou de s'estomper : les incitations à acquérir une langue seconde diminuent donc. Si pareil mécanisme revêt la moindre importance dans une société donnée, on risque d'assister à un retour à l'unilinguisme individuel. Bien entendu, il est possible que cette société se compose de divers groupes linguistiques, chacun étant unilingue.

Si les chefs d'entreprise utilisent des mécanismes de sélection comme celui que nous avons décrit plus haut, il va sans dire que les gens qui cherchent un emploi n'investiront pas dans une langue seconde et que les signaux ainsi transmis aux employeurs auront pour effet de renforcer la situation existante. Si une société se fige dans un équilibre de ce type et qu'un gouvernement ou une autre instance du même genre décide pour une raison ou une autre qu'il est désirable que certains de ses membres investissent dans une langue seconde, c'est-à-dire deviennent bilingues, cela risque de poser certaines difficultés. En effet, si cet équilibre est en place depuis suffisamment longtemps pour que tous les membres de cette société soient devenus unilingues et ce, possiblement dans différentes langues, aucun instrument de politique ne réussira à lui seul à faire sortir ladite société de cet équilibre d'unilinguisme multiple.

Pour mieux saisir ce qui précède, imaginons qu'un niveau de gouvernement décide de subventionner l'apprentissage d'une deuxième langue. À moins que le subside soit tel qu'il rende, par son octroi, le bilinguisme rentable, personne ne voudra se donner la peine d'apprendre une deuxième langue car cela ne se traduira pas par une multiplication des possibilités d'emploi, étant donné notre hypothèse sur le processus de sélection des futurs employés. Comme alternative, notre gouvernement pourrait demander à toutes les entreprises dont la langue de communication est l'anglais d'engager un certain quota d'employés francophones et vice versa ; mais bien que cette règle appliquée suffisamment longtemps rendrait la connaissance d'une deuxième langue rentable, on est bien obligé d'admettre que les problèmes de transition qui en résulteraient sont tels qu'ils rendent un tel choix impossible.

L'une des façons de briser cet équilibre d'unilinguismes consiste à savamment doser le système de subventions et de quotas. En effet, cela augmente les chances de succès, les subventions rendant plus rentables l'apprentissage d'une deuxième langue et les quotas modifiant les probabilités conditionnelles que les employeurs attribuent au facteur linguistique lors de la sélection à l'embauche. Il est indéniable cependant qu'une telle

politique n'est pas facile d'application et que les sociétés figées dans ce type d'équilibre ont peu de chances en pratique de le voir modifier.

Deux autres remarques s'imposent ici. La première est que, même si la sélection linguistique était un processus approprié et efficace dans le passé, il se peut qu'elle ne le soit plus de nos jours, ce qui n'empêchera pas les employeurs de continuer à y avoir recours, les attentes et les perceptions ne se modifiant qu'avec beaucoup de nouvelle information. Par ailleurs, le recours à la sélection et le choix de méthodes particulières auront de sérieuses conséquences d'ordre distributif. Sans sélection, des employés aux compétences (productivités) diverses risquent de toucher le même salaire, faute d'information. Par contre, si la langue devient un facteur de sélection et même si, en règle générale, les personnes d'expression anglaise sont **légèrement** plus productives que leurs homologues francophones, en l'absence d'autres considérations, nombre de francophones très capables se verront refuser des postes de direction au profit d'anglophones dont la productivité est faible. Quand bien même la production **globale** d'une entreprise serait plus élevée si sa direction était d'expression anglaise, il peut être dans l'intérêt de la majorité francophone du Québec de modifier les anciennes règles de recrutement et de sélection.

L'idée qu'une nation ou une province sacrifie l'efficacité ou la production pour des raisons de distribution n'a rien d'inédit et est intimement liée à certaines propositions que l'un de nous avait avancées il y a quelques années (Breton, 1964). Dans son article sur « l'économique du nationalisme », Breton soutenait qu'un État (une province) peut décider d'investir dans le nationalisme par divers moyens, notamment en nationalisant les sociétés étrangères, en décidant d'exiger que les citoyens contrôlent certaines industries ou en imposant des politiques tarifaires à des subsides. La promotion du nationalisme passait pour un bien public dont les retombées profitaient à tous les citoyens, mais avant tout aux cadres et professionnels (classes moyennes) appelés à diriger les nouvelles sociétés nationales. L'investissement dans le nationalisme provient de ce que la nationalisation entraîne une baisse de la production globale du groupe national, soit que les cadres autochtones soient moins productifs que leurs homologues étrangers, soit que les formes indirectes de protectionnisme se soldent par une baisse de la production réelle. Il faut ajouter toutefois que cette baisse est acceptée et même souhaitée, du fait du contrôle et de la prédominance désormais exercés par la nation. Breton affirme également que le nationalisme a pour effet de redistribuer les revenus de la classe ouvrière à la classe dirigeante des cols blancs au lieu de générer la plus grande richesse possible.

Il nous semble approprié de décrire les politiques linguistiques actuelles du gouvernement du Québec comme un cas d'investissement en nationalisme. Il se peut que les francophones se rendent compte qu'en imposant le

français comme langue de travail interne au Québec, leur revenu réel global subisse un fléchissement. Peu leur importe, pourvu qu'ils évincent la classe dirigeante anglophone. Somme toute, la valeur symbolique et nationaliste de la francisation de l'économie québécoise et la participation accrue des francophones à la direction de l'économie pourraient bien compenser la baisse de production réelle qui en résultera.

Bien que l'on note certaines analogies entre les effets de la francisation et ceux d'un investissement dans le nationalisme, on constate également certaines différences. En premier lieu, la francisation ou l'instauration du français comme langue de travail interne ne se traduit pas automatiquement par une baisse de production. En second lieu, même si une telle baisse se produit, il se peut que les francophones soient gagnants, de fait ou potentiellement, car en tant que groupe, ils progresseront aux dépens des Québécois d'expression anglaise. Cependant, il est possible que la francisation aboutisse à une redistribution des revenus au sein de la communauté canadienne-française, avantageant cadres et professionnels aux dépens des ouvriers semi-qualifiés et non qualifiés.

Le revenu national du Québec est selon nous d'environ 21 milliards de dollars. Nous sommes arrivés à ce chiffre en calculant le revenu salarial déclaré dans le recensement de 1971 et en supposant que la part du capital était de 0,30. Selon Raynauld et Marion, le revenu de travail moyen des francophones au Québec représentait, en 1960, 65 % du revenu de travail moyen des anglophones (Raynauld et Marion, 1968). Ces deux auteurs font remarquer qu'une fois corrigé pour l'âge et la scolarité, le revenu de travail des Canadiens français représente environ 80 % de celui des non-francophones.

Nous ne disposons pas pour l'instant (1975) de données comparables sur les salaires des divers groupes ethniques de chaque province pour 1971. Nous présumons que l'écart salarial non corrigé a quelque peu diminué et qu'en 1971, le salaire moyen des francophones représentait 70 % de celui des anglophones.

Si l'on utilise cette hypothèse et les données du recensement de 1971 sur l'origine ethnique de la population active du Québec, on peut dire que près de 60 % du revenu salarial, soit près de neuf milliards de dollars, échoient aux francophones. Nous supposerons également qu'environ un tiers des revenus en capital échoit aux francophones. La part des gains en capital est sans doute surestimée, surtout si nous excluons la valeur des résidences habitées par leur propriétaire. Ainsi, près de 11,1 milliards de dollars sur les 21,4 milliards de revenus provenant du Québec reviennent aux francophones de la province.

Pour évaluer les effets de la francisation sur les revenus des francophones, nous allons analyser un certain nombre de nos extrêmes. Supposons

pour commencer que la masse salariale demeure aux environs de 15 milliards de dollars et que les revenus salariaux s'égalisent entre francophones et anglophones. Une telle redistribution augmentera (abaissera) d'environ un milliard le revenu des Canadiens d'expression française (anglaise).

Comme alternative, supposons que la francisation se traduise par la promotion de nombreux francophones à des postes de gestion et de responsabilité. En 1971, on comptait chez les cols blancs quelque 360 000 hommes et 300 000 femmes d'origine française. La majorité des femmes travaillaient dans le secteur des soins infirmiers, de l'enseignement, des services et des ventes. Chez les hommes, environ 150 000 occupaient un poste de gestion et de responsabilité. Si nous prenons l'écart de revenu « corrigé » établi à 20 % par Raynauld et Marion en 1961, nous arrivons au chiffre de 2 000$ pour les femmes, au niveau des salaires de 1971. Si donc cet écart est éliminé par la francisation, le revenu des francophones de sexe masculin occupant un poste inférieur augmentera d'environ 300 millions de dollars (150 000 × 2 000$). Toutefois, même dans les meilleurs des cas, il est douteux que la francisation augmente sensiblement le revenu des femmes francophones. Celles-ci sont en effet « entassées » dans les emplois habituellement réservés aux femmes : enseignement, travail de bureau, etc., et quand bien même la francisation améliorerait quelque peu leur sort, il est douteux que leur revenu global augmente de plus de 100 millions de dollars. En nous limitant donc à la promotion des cadres et professionnels francophones, nous pouvons dire que la francisation se soldera par une augmentation de 400 millions de dollars du revenu des francophones. Cela représente environ 4,5 % de leur revenu salarial en 1971.

Il convient de remarquer d'une part que cette estimation est sans doute biaisée vers le bas car elle ne tient pas compte des hausses de revenu des cols blancs occupant des postes moins bien rémunérés ni ne prend en considération la hausse éventuelle de l'offre de cadres et professionnels. Par ailleurs, on peut croire que ce chiffre de 400 millions de dollars est une grossière exagération des augmentations salariales résultant de la francisation. Tout d'abord, nous avons présumé que les politiques linguistiques entraîneront la promotion d'un nombre important de cadres et professionnels d'expression française. En réalité, ce phénomène risque d'être limité si les anglophones se mettent à utiliser le français comme langue de travail interne et ne lâchent pas les rênes de l'économie. Ensuite, l'exercice repose sur l'hypothèse que l'écart de salaire observé entre anglophones et francophones est le fruit d'une barrière linguistique et de mesures discriminatoires diverses prises à l'encontre des francophones et non pas de différences réelles de productivité entre les deux groupes. Par ailleurs, nous l'avons vu, l'économie du Québec est une économie mixte fortement divisée selon l'ethnicité. Le français est aujourd'hui couramment utilisé dans nombre d'entreprises et

industries de la province et la francisation entraînera sans doute le déplacement d'un certain nombre de cadres francophones travaillant actuellement dans le secteur francophone vers le secteur des marchés d'exportations. Cette redistribution du personnel cadre provoquera une baisse des salaires dans le secteur des exportations et une hausse dans le secteur des services, du commerce et de l'agriculture, lesquels sont actuellement en grande partie sous propriété francophone. Ainsi, si l'écart actuel est de 20 %, les salaires des cadres francophones n'augmenteront sans doute que de 10 %, l'écart initial étant dû en grande partie à une mauvaise répartition des cadres francophones dans les diverses industries du Québec. On arrive à la même conclusion en observant que les salaires inférieurs des cadres francophones « entassés » dans le secteur sous contrôle francophone entraînent une baisse des prix de certains bien produits au Québec[4].

Nous avons examiné jusqu'ici les changements au niveau du revenu global et n'avons pas abordé de manière explicite la question de la distribution des gains entre les divers membres de la société canadienne-française. D'autre part, nous n'avons tenu aucun compte d'une quantité d'effets indirects dont les plus importants sont : l'exode possible d'un certain nombre de travailleurs anglophones, qualifiés ou non, hors du Québec ; l'accroissement du coût en ressources qu'entraînera l'emploi de deux langues différentes pour les communications internes et externes ; et enfin, et surtout, l'augmentation probable du prix du capital auquel fera face l'économie québécoise. Nous simplifierons notre analyse de ces effets indirects en ne tenant pas compte des ajustements d'équilibre général et en n'examinant que le modèle unisectoriel suivant :

$$L_m = f(W_m, W_w, P_k, X) \qquad (1)$$

$$L_w = g(W_m, W_w, P_k, X) \qquad (2)$$

$$PX = W_m L_m + W_w L_w + P_k K \qquad (3)$$

Les relations (1) et (2) sont des fonctions de demandes de cadres (L_m) et de travailleurs (L_w) respectivement. Elles sont formulées en fonction des prix

4. Si l'économie québécoise comporte actuellement un secteur contrôlé par les anglophones (secteur des exportations) et un autre contrôlé par les francophones, si le prix des biens d'exportation est fixé sur les marchés mondiaux et si le prix d'offre du capital aux deux secteurs est déterminé (l'offre de capital provenant de l'extérieur du Québec est parfaitement élastique), l'on peut affirmer qu'un exode des cadres du secteur francophone vers le secteur anglophone entraînera forcément, en l'absence d'autres ajustements de l'offre, une baisse du salaire réel de la main-d'oeuvre non qualifiée en terme des biens produits dans le secteur francophone. Bien entendu, au cas où le salaire des cadres chuterait dans le secteur anglophone, le salaire réel de la main-d'oeuvre qualifiée augmentera en termes des biens d'exportation.

de trois facteurs, celui des cadres (W_m), celui des travailleurs (W_w) et celui des capitaux (P_k), et du niveau de production (X). Il n'y a que deux fonctions indépendantes de demande de facteurs. La relation (3) qui, avec les relations d'offre (qui n'apparaissent pas ici), clôt le système, est une fonction du revenu total qu'exprime le prix de X (connu par hypothèse) en fonction des prix des facteurs. Ce modèle simple suffira à effectuer un exercice numérique qui nous permettra d'examiner les changements intervenus dans les prix des facteurs à la suite des changements qui se sont produits dans l'offre de cadres et (ou) de travailleurs et dans le prix du capital[5].

Il n'est pas déraisonnable de supposer que la francisation du Québec, pourvu qu'il s'agisse d'un programme sérieux, entraînera une hausse du prix du capital pour l'économie de la province. Des entreprises dirigées par des anglophones déménageront alors en Ontario et dans d'autres provinces ; quant aux multinationales, elles hésiteront à investir au Québec tant que les « nouveaux » cadres francophones n'auront pas fait leurs preuves ; Wall Street et Bay Street pourront pour leur part exiger, de façon temporaire, une prime de risque sur leurs investissements au Québec.

Nous ignorons bien entendu l'importance de cette prime de risque ; peut-être se réduira-t-elle à zéro à long terme mais, pour les besoins de la cause, nous présumerons une hausse du taux d'intérêt de 10 % à 12 %. Cela signifie, en l'absence d'autres ajustements, que les revenus du capital augmenteront d'environ 1,3 milliard de dollars. Comme l'augmentation du prix du capital entraînera son remplacement, on peut affirmer que le chiffre de 1,3 milliard est une surestimation de la diminution des salaires réels qui ira de pair avec l'augmentation du coût du capital. Toutefois, pour une technologie Cobb-Douglas, il est facile de démontrer que la perte de revenu réel qu'essuieront cadres et travailleurs dépassera largement le milliard de dollars. Pour une technologie Cobb-Douglas, cadres et travailleurs essuieront une perte proportionnelle à leur part du revenu national. La part revenant aux cadres n'est pas facile à établir, à cause de la difficulté qu'on éprouve à définir cette catégorie professionnelle. En utilisant une définition restreinte, on peut évaluer la part des cadres (travailleurs) à 0,10 (0,60), alors qu'au sens large, leur part du revenu national se chiffre à 0,20 (0,50).

---

5. Pour illustrer cela, supposons qu'il y ait changement dans l'offre de cadres. On aura alors :

$$\frac{dL_m}{L_m} = f_m a_{mm}\, dW_m + f_w a_{mw}\, dW_w + f_k a_{mk}\, dP_k + \frac{dX}{X} \qquad (1)'$$

$$0 = f_m a_{mm}\, dW_m + f_w a_{ww}\, dW_w + f_k a w_k\, dP_k + \frac{dX}{X} \qquad (2)'$$

$$0 = f_m\, dW_m + f_w\, dW_w + f_k\, dP_k \qquad (3)'$$

f_m, f_w et f_k étant respectivement la part des cadres, des travailleurs et du capital dans le revenu national. Les a_{ij} représentent les élasticités partielles de substitution entre le facteur i et le facteur j. Selon Allen (1953), nous savons que $a_{ii} < 0$ et que $f_i a_{ii} + f_w a_{wi} + f_k a_{ki} = 0$.

Nous avons estimé qu'en 1971, les francophones avaient touché environ 60 % des revenus salariaux et qu'ils possédaient au plus 20 % du stock de capital de la province (beaucoup moins sans doute si l'on exclut la valeur nette des maisons occupées par leur propriétaire). Par conséquent, la perte nette se chiffrera à environ 400 millions de dollars pour les francophones, si ce n'est davantage. Cette estimation correspond à l'excédent supérieur des gains que réaliseront les cadres et professionnels francophones du fait de leur promotion à un rang supérieur. Même si ces résultats sont donnés sous toute réserve du fait du caractère spéculatif de nombre de nos hypothèses, ils n'en sont pas moins très intéressants.

Les gains des cadres et professionnels seront contrebalancés par la baisse du revenu réel des autres membres de la société canadienne-française. Tout se passe comme s'il s'agissait d'un transfert de revenus de l'ensemble de l'économie québécoise au compte des cadres et professionnels francophones de la province. D'autre part, la hausse du prix d'offre du capital provoquera une baisse globale de la production au Québec.

Ces résultats dépendent beaucoup des hypothèses formulées au sujet de la technologie sous-jacente. Nous avons supposé une technologie de type Cobb-Douglas ou, plus généralement, une technologie dont les facteurs de production sont interchangeables et où l'élasticité partielle de substitution pour les divers facteurs de production est égale. Quand ces hypothèses sont relâchées, on obtient un tableau nettement différent. Supposons que l'élasticité partielle de substitution varie entre les paires de facteurs, et notamment que l'élasticité partielle de substitution varie entre les paires de facteurs, et notamment que l'élasticité partielle de substitution entre le personnel de gestion et les capitaux soit nettement inférieure à l'élasticité partielle de substitution entre le capital et la main-d'oeuvre non spécialisée. Pour simplifier notre analyse, nous supposerons l'emploi dans des proportions fixes des cadres et professionnels et du capital, ce qui revient à dire que l'élasticité partielle de substitution entre ceux-là et le capital est égale à zéro[6].

Dans ce cas, le poids de l'augmentation du prix d'offre du capital retombera entièrement sur les cadres et professionnels s'il n'y a aucun changement dans l'offre de ce personnel. Dans l'hypothèse des coefficients de production fixes, le capital et la main-d'oeuvre spécialisée représentent un facteur de production composite. Si l'on compte utiliser le même volume de personnel cadre et de capital après la hausse du prix de ce dernier, le coût du facteur de production composite doit rester inchangé. Par conséquent,

6. On a des indications empiriques que l'élasticité de substitution partielle entre la main-d'oeuvre qualifiée et le capital est **négative**. Cf. E.R. Berndt et L.R. Christensen, « The Internal Structure of Functional Relationships : Separatibility, Substitution and Aggregation », SSRI Workshop Series n° 7218, Madison, Wisconsin, 1972.

toute augmentation du coût du capital doit être compensée par une baisse des revenus qui échoient aux cadres et professionnels.

Dans le cas de coefficients de production fixes entre le personnel cadre et le capital, une hausse du coût du capital risque de provoquer une baisse importante du revenu des cadres. Par exemple, lorsque la part des capitaux dans le revenu national est de 0,30 et que celle du personnel cadre s'élève à 0,10, il suffit que le coût du capital augmente de 10 % pour que le salaire du personnel cadre **diminue** de 60 %. Même s'il s'agit là d'un cas d'exception, cela illustre l'étendue de la gamme des possibilités.

La baisse du taux de salaire du personnel cadre qui risque de se produire provoquera une diminution de l'offre de ce type de personnel et entraînera indirectement une baisse des salaires de la main-d'oeuvre non spécialisée. Même s'il n'y a pas d'augmentation du coût du capital, il se peut fort bien que l'offre de cadres et professionnels diminue à cause de l'émigration des cadres anglophones. Par exemple, si l'offre de cadres diminue de 25 % et si l'on suppose une technologie Cobb-Douglas, cela entraînera une **augmentation** de 20 % du revenu réel des cadres restants et une baisse d'environ 4 % du revenu réel des cols blancs et des cols bleus qualifiés. Pour faire ce calcul, nous avons supposé que le rendement réel du capital demeurait inchangé et que l'offre de capital s'ajustait en conséquence. Les changements intervenant dans les prix relatifs des facteurs seront proportionnellement **plus importants** dans le cas des technologies dont les élasticités de substitution sont inférieures à 1.

Par ailleurs, si les activités de gestion se compliquent (sont moins efficaces) du fait de la francisation et de l'emploi de deux langues, l'une réservée aux communications internes, l'autre aux communications externes, la classe non dirigeante partagera une partie de la baisse de revenu réel. Si nous apparentons l'augmentation du coût des communications linguistiques à une diminution du temps qu'un cadre peut consacrer à ses fonctions usuelles de gestion, cela veut dire qu'il faut davantage de cadres pour accomplir le même volume de « travail ». Dans le cadre d'une technologie Cobb-Douglas, cela se traduit par une diminution en pourcentage égale du revenu réel des cadres et des ouvriers. Par contre, dans le cas d'une technologie C.E.S. où l'élasticité de substitution est inférieure à 1 (disons 0,5), il est possible qu'après une baisse du nombre « effectif » de cadres (leur nombre demeurant fixe), le salaire réel des cadres augmente du fait de leur moindre efficacité. Cela peut sembler paradoxal mais cela ne diffère pas du cas plus général où la diminution de l'offre d'un facteur aboutit à une augmentation du rendement global dudit facteur si sa demande est inélastique. Il y a peu de chances pour que cela se produise car le nombre de cadres et d'employés de soutien qui seront engagés dans les activités de communications sera élastique par rapport à leur taux de salaire.

Pour récapituler, nous tenons à souligner le caractère provisoire de nos conclusions. Le sort réservé au revenu **global** des francophones et à la répartition de ce revenu entre le personnel cadre et les travailleurs dépend de trois grands facteurs : i) l'évolution possible du prix d'offre du capital au Québec ; ii) les conséquences de la francisation sur le nombre total de cadres et professionnels qualifiés au Québec ; et enfin, iii) la technologie sous-jacente qui détermine l'effet des déplacements de l'offre sur le revenu des facteurs. Il est manifeste que tout changement intervenant dans le prix d'offre du capital risque d'anéantir les avantages susceptibles de découler de la promotion des francophones à des postes mieux rémunérés. D'autre part, à moins que l'élasticité partielle de substitution entre le capital et les cadres soit minime et diffère des autres élasticités partielles de substitution, ce sont les travailleurs qui feront les frais d'une hausse du coût du capital. En outre, même si une diminution de l'offre de cadres et, dans certains cas, un fléchissement de l'efficacité des cadres, profite aux cadres restants, les travailleurs pour leur part perdront à cause de ces changements. Nous aimons à croire que l'offre de cadres, professionnels et techniciens francophones sera suffisante sous peu.

L'idéal, du point de vue des travailleurs manuels, serait que ces « hommes nouveaux » proviennent de leurs propres rangs. En plus de revaloriser la main-d'oeuvre francophone, cela réduirait l'offre de travailleurs et améliorerait la situation salariale des ouvriers francophones. Même si on considère avec optimisme l'offre de capital et la croissance de l'offre de cadres, on ne peut s'empêcher de conclure que les effets directs de la francisation sont régressifs sur le plan du revenu. Ce sont les Canadiens français les plus qualifiés qui profitent le plus de ces politiques alors que les travailleurs seront vraisemblablement perdants ou tout au moins seront le plus exposés aux risques et incertitudes liés à cette prise de contrôle de l'économie par les francophones. Nous pouvons donc affirmer que, si l'on tient à poursuivre ces politiques de francisation avec vigueur et efficacité, il convient de les combiner à des politiques qui amortiront le processus de redistribution des revenus résultant du fonctionnement du mécanisme du marché.

Dans ce texte, nous avons traité de la politique de francisation du Québec comme d'un cas où la majorité a dû, pour diverses raisons, investir dans la langue de la minorité et examiné certaines des conséquences possibles d'une politique qui exige de la minorité qu'elle adopte la langue de la majorité.

Nous avons pu constater que, même si une telle politique se justifie à certains égards, son application est truffée de risques, tant du point de vue de l'efficacité que de l'équité.

RÉFÉRENCES

ALLEN, R.G.D., *Mathematical Analysis for Economists*, Londres, McMillan et Cie, 1953.

ARROW, K., « Higher Education as a Filter », *Journal of Public Economics*, vol. 2, n° 3, juillet 1973, pp. 193-216.

BRETON, A., « The Economics of Nationalism », *Journal of Political Economy*, vol. 72, n° 4, août 1964, pp. 376-386.

— et P. Mieszkowski, « The Economics of Bilingualism », dans : W.E. Oates, *The Political Economy of Fiscal Federalism*, Lexington, D.C. Heath and Co., 1977.

RAYNAULD, A., « The Quebec Economy : A General Assessment » in : D.C. Thompson ed., *Quebec Society and Politics*, Toronto, McMillan et Stewart, 1973.

— et G. Marion, « Segregation in Economic Analysis » (manuscrit inédit d'une étude réalisée pour le compte de la Commission royale sur le bilinguisme et le biculturalisme, datée de 1968).

SPENCE, M., « Job Market Signalling », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, n° 3, août 1973, pp. 355-374.

STIGLITZ, J.E., « Theories of Discrimination and Economic Policy », dans : George von Furstenberg, Ann R. Horowitz et Bennett Harrison, éd., *Patterns of Racial Discrimination*, vol. II, Lexington, (Mass.), Lexington Books, 1974, pp. 5-26.

— « The Theory of Screening, Education and the Distribution of Income », *American Economic Review*, vol. 65, n° 3, juin 1975, pp. 283-301.

La loi 101 : une approche économique

par

Michel BOUCHER

École nationale d'administration publique

Ce texte, par ailleurs inédit, a été présenté en avril 1978 au colloque « Économie et langue ».

L'auteur remercie Gérard Bélanger et Jean-Thomas Bernard de l'Université Laval de même que son collègue Jean-Luc Migué pour leurs conseils apportés à l'amélioration de la version originale. Nous ne saurions passer sous silence le travail de Madame Janon Hamel qui a considérablement réduit nos accrocs à la langue de Molière.

Introduction

La science économique, en raison de sa méthodologie, s'est taillé une place de choix dans l'explication des phénomènes sociaux. L'approche économique rend possible l'intégration d'une grande variété de comportements humains, du fait qu'elle met l'accent sur l'individualisme méthodologique ; elle permet d'expliquer et de comprendre les phénomènes sociaux en raison de ses constantes références à la rationalité des individus placés à l'intérieur de contraintes sociales. Cette discipline permet dès lors de faire la lumière sur tout comportement et aménagement institutionnel qui entraîne l'usage de ressources rares. Cette conception moderne de l'économique, qui s'est développée principalement aux États-Unis, en est venue à rejeter tout particulièrement les postulats du gouvernement bienveillant (le despote éclairé selon l'expression de Voltaire) pour la raison bien simple qu'il n'explique rien des phénomènes politiques. L'analyse économique positive perçoit le gouvernement démocratique comme un appareil ou un mécanisme, parallèle à celui du marché, et à travers lequel les individus qui composent la société cherchent à atteindre leurs objectifs personnels.

Cet article ne constitue en fait qu'une application de cette approche économique à un problème particulier, en l'occurrence la loi 101. Cette loi dite Charte de la langue française constitue, en fait, la troisième tentative de la province de Québec de se donner une politique linguistique ; l'Assemblée nationale du Québec a en effet sanctionné pas moins de trois lois à contenu linguistique au cours des 10 dernières années. La première étape consistera à analyser le problème qui sous-tend cette loi, à savoir le fonctionnement du mécanisme des prix sur le marché du travail pour les cadres et professionnels francophones. La deuxième partie sera consacrée à une « expertise » des conséquences de la loi 101. À cette fin, l'analyse emploiera quelques techniques développées en relations économiques internationales. La section suivante expliquera les fondements de l'intervention gouvernementale québécoise à partir de la théorie économique positive du secteur public. En guise de conclusion, nous émettrons quelques commentaires sur les coûts de transaction.

Le mécanisme des prix et les cadres francophones

L'analyse économique considère le mécanisme des prix comme un instrument propageant de l'information pertinente aux agents économiques (Hayeck, 1945). Dès lors, seul l'agent économique oeuvrant dans le milieu, en l'occurrence « the man on the spot », est en mesure de filtrer et d'interpréter le contenu de cette information. Il est capable de dégager et d'apprécier les conséquences et les répercussions inhérentes à un prix donné en raison de sa connaissance des circonstances de temps et de lieu qui entourent

l'objet sur lequel porte le prix. Nous désirons développer cette idée de façon plus précise en l'appliquant au marché des cadres et professionnels francophones. Le point de départ de notre analyse est la thèse qu'Akerlof (1970) a exposée dans son étude des voitures d'occasion, communément appelées « citrons ». Akerlof arrive à la conclusion que juger un produit (dans notre cas, un facteur de production) à partir de normes, d'indices ou d'indicateurs statistiques, conduit à une asymétrie d'information. Le principal corollaire dégagé de cette approche est qu'il peut ne pas exister de marché pour le produit en question (dans notre cas, pour les cadres et professionnels francophones), s'il est impossible pour les agents économiques de surmonter les coûts de transaction[1].

Soit le marché des cadres et professionnels tel qu'il existe au Canada, c'est-à-dire segmenté en deux parties, la partie francophone et anglophone. Les caractéristiques des gestionnaires qui composent ce marché sont, pour les besoins de la cause, cataloguées sous les épithètes « bon cadre » (productivité égale ou supérieure à la moyenne) et « piètre cadre » (productivité inférieure à la moyenne). Ces divers éléments permettent de construire le tableau I où se trouvent, à l'horizontale, les deux segments francophone et anglophone du marché du travail et, à la verticale, les deux qualificatifs qui s'y rapportent.

Tableau I

La configuration du marché des professionnels et des cadres canadiens

	Canadien	
Cadre	**Anglophone**	**Francophone**
BON	*P*(*CA*/bon)	*P*(*CF*/bon)
PIÈTRE	*P*(*CA*/piètre)	*P*(*CF*/piètre)

Les éléments qui composent cette matrice sont des probabilités conditionnelles. Une entreprise canadienne quelconque, à la recherche de cadres et de professionnels, ne considère pas les contenus des différentes cases comme équivalents ou identiques. En d'autres termes, un professionnel ou cadre francophone ne constitue pas un bon substitut à son collègue anglophone dans la fonction de production de la firme. Considérons, par exemple,

1. Dans le cas des « citrons », l'acheteur éventuel peut investir en information ; en faisant inspecter la voiture par un mécanicien de son choix ; en conduisant la voiture d'occasion à un garage spécialisé en la matière comme les cliniques Esso et les stations-service du Club automobile ; en achetant la voiture d'un ami ; etc.

le contenu de la case *P*(*CA*/bon), c'est-à-dire la probabilité conditionnelle que le cadre, étant donné qu'il est de la langue anglaise, soit bon. L'entreprise est capable d'obtenir un estimateur non biaisé de cette probabilité conditionnelle. Cette probabilité conditionnelle s'est continuellement améliorée, au fil du temps, en raison des effets de rétroaction continus qui existent entre l'entreprise et le marché du travail, par l'intermédiaire du système universitaire, par exemple (Arrow, 1973)[2]. Lorsque les nouveaux arrivants anglophones sont supérieurs (inférieurs) à la moyenne actuelle des cadres anglophones, la probabilité conditionnelle se réajuste à la hausse (à la baisse) parce que ce mécanisme reflète un processus d'apprentissage. Cette opération s'obtient, de plus, à un coût marginal d'acquisition d'information qui est relativement peu élevé. L'entreprise adhère à un réseau d'acquisition d'information qui comporte les biais qui conviennent à ses valeurs, qui concentre l'attention sur les aspects pertinents et qui s'avère suffisamment instructif, sans le surcharger (Migué, 1970 : 188). Le coût marginal de cette démarche est d'autant plus faible pour cette entreprise canadienne qu'il existe des économies d'échelle au niveau du prélèvement, du filtrage et de l'interprétation des renseignements.

Par contre, la situation est tout autre lorsqu'on considère l'évolution temporelle de la probabilité conditionnelle *P*(*CF*/bon), à savoir la probabilité que le candidat, étant donné qu'il est francophone, soit perçu comme bon cadre. Cette probabilité est nettement inférieure à sa contrepartie anglophone. Plusieurs explications sont nécessaires pour comprendre ce résultat fondé sur un indice immuable de comportement du francophone, en l'occurrence sa langue. Le fait que la probabilité *P*(*CF*/bon) soit faible est imputable à l'expérience passée, du fait que l'entrepreneur s'est forgé, avec le temps, une idée de la productivité des cadres et professionnels francophones. L'entrepreneur en est ainsi arrivé à une appréciation de la qualité des professionnels et cadres francophones à partir d'un processus de mémoire historique. D'où l'emploi de l'identité ethnique comme indice de qualification servant à mesurer la productivité des professionnels francophones. Son jugement d'ailleurs a été sans cesse confirmé par le marché. Par analogie avec le cas des voitures d'occasion, le cadre francophone pourrait donc chercher à réduire les coûts de transaction[3] qui existent entre lui-même et l'entreprise canadienne en investissant pour modifier ou améliorer les « signaux » en sa faveur. Ses moyens pourraient être par exemple de fréquenter une université

2. Pour des fins de simplification, nous considérons l'éducation comme le moyen de produire des « signaux ».

3. Le coût des investissements en signaux constitue l'un des nombreux coûts d'être francophone en Amérique du Nord. D'autre part, il faut convenir que les entreprises canadiennes ne jugent pas exclusivement d'après la langue.

anglophone, d'apprendre l'anglais ou même d'accepter une rémunération plus faible d'une entreprise comme stagiaire dans l'espoir que cette dernière sera finalement plus apte à jauger sa production.

Cependant, chaque membre de la communauté francophone, pris individuellement, continuera à sous-investir en éducation-signal puisqu'il ne récoltera pas tous les bénéfices de son investissement. La raison en est qu'un professionnel francophone qui s'améliore profite aux autres membres de sa communauté. N'incorporant pas dans son calcul de rentabilité prévu le bénéfice « social » qu'il procurerait à ses semblables en contribuant à l'atténuation de l'image défavorable que l'employeur se fait du groupe ethnique, il sera peu incité à investir en « signaux » en raison du taux de rendement escompté relativement faible. Cela explique que les nouveaux venus francophones ont continuellement donné raison au schéma d'appréciation de la firme canadienne (Spence, 1973 ; Akerlof, 1976) et que, conséquemment, la valeur d'équilibre (P (CF/bon)) s'est stabilisée à son niveau actuel en raison de ce procédé autoconfirmant et autoperpétuant. L'incitation à s'améliorer n'existe pas chez les francophones, car ces gens savent qu'ils seront jugés d'après le stéréotype que dégage le groupe auquel ils appartiennent, sans égard à leurs caractéristiques propres et à leurs investissements en « signaux » ; ce fait constitue une indication que le marché fonctionne mal en raison d'économies externes (Spence, 1973). Ces dernières empêchent le marché de faire correctement l'adéquation entre coût marginal privé et social. Le marché ne peut plus s'adapter parce qu'il n'est plus sensible à des variations marginales d'information. La probabilité conditionnelle, en raison du faible nombre d'expériences à enregistrer, n'a pu s'enrichir d'une quantité significative d'information rétroactive et elle est, par conséquent, demeurée trop longtemps en position stationnaire.

D'autre part, l'entreprise canadienne à la recherche de cadres n'entreprendra aucune recherche (Stigler, 1961, 1962) pour acquérir de l'information générale qui aurait pour effet de réduire le « biais » pouvant exister entre le comportement moyen attendu, via le stéréotype des francophones, et un membre quelconque de ce groupe. Le coût anticipé à la marge serait trop élevé, non seulement par rapport aux bénéfices anticipés, mais aussi par rapport à l'autre possibilité, soit l'embauche d'un anglophone dont l'entreprise peut facilement juger les compétences. Disons plus spécifiquement que les avantages qu'une entreprise pourrait retirer d'un investissement de ressources quelconques pour mieux détecter les qualités d'un membre de la communauté francophone seraient très faibles. Si elle exécutait cette recherche pour obtenir de l'information générale supplémentaire, elle se trouverait, pour ainsi dire, à raviver le flux d'information. Cette entreprise amorcerait une démarche qui entraînerait une modification intégrale de la distribution existante des probabilités conditionnelles. Le rendement

escompté de cet investissement éventuel serait relativement faible puisque l'entreprise se verrait dans l'obligation de partager avec les autres entreprises les avantages de son investissement sans que ces dernières n'aient à investir quoi que ce soit. Il n'est donc nullement dans l'intérêt des entreprises, considérées individuellement, d'investir pour acquérir des renseignements supplémentaires ; notre francophone, comme beaucoup d'autres candidats éventuels, ne sera pas embauché puisqu'il ne sera pas reconnu comme « ayant une productivité égale ou supérieure à la moyenne ».

Les considérations qui précèdent font ressortir la problématique de l'asymétrie d'information esquissée par Akerlof. En raison de l'absence presque totale d'un mécanisme dynamique diffusant de l'information entre les francophones et l'entreprise, il se pourrait qu'il n'existe pas de marché pour les gestionnaires francophones. Tout effort individuel, tant de l'entreprise que du cadre francophone, pour obvier à cette difficulté découlant de l'évaluation imparfaite par le mécanisme des prix, sera voué à l'échec. L'entreprise ne retirera qu'un faible rendement de son investissement parce qu'elle devra en partager les résultats éventuels avec toutes ses concurrentes. Il est donc normal que chaque membre de la communauté francophone, pris individuellement, sous-investisse en signalisation pour informer l'entreprise canadienne de ses potentialités, en raison du faible taux de rendement escompté. Plus spécifiquement, il semble que, pour la majorité des professionnels francophones, il se produira une adaptation de l'offre aux conditions de la demande, d'où l'attrait des professions libérales servant presque exclusivement le milieu (Migué, 1970). Quant aux autres cadres francophones qui ont investi en signalisation, ils recevront, puisque les coûts de transaction ne sont pas infinis (Barzel, 1977), une rémunération inférieure à celle de leurs confrères anglophones et la variance de cette dernière sera plus forte que celle observée chez les anglophones, conséquence normale de l'appréciation de leur performance au moyen d'indicateurs (Stiglitz, 1975). Le marché ne pouvant à lui seul corriger cet état de choses, une action collective quelconque s'impose.

Les conséquences de la loi 101

Divers mécanismes pouvaient permettre de dégager les cadres francophones de cette situation d'équilibre dite « inférieure » et on a choisi de recourir à l'action politique plutôt qu'au marché[4]. Soulignons qu'on prend

4. Il n'est absolument pas évident que l'action collective nécessaire pour surmonter les difficultés reliées à la présence d'économies externes dans les réseaux d'information soit exclusivement faite par le marché politique. Dales (1968) démontre dans un problème similaire d'économies externes, à savoir la pollution, que la création d'un marché de droits de pollution entraînera la meilleure efficacité économique.

souvent pour acquis, de ce côté-ci du 45e parallèle, que toute imperfection du marché nécessite une intervention gouvernementale. Mais il est plus que probable que cette dernière intervention occasionnera plus de distorsions qu'elle ne pourra en guérir. Quoi qu'il en soit, le gouvernement du Québec a choisi de légiférer. La loi 101 affirme que le français est la langue officielle du Québec. Cela signifie donc que le gouvernement a l'intention, entre autres choses, d'en faire la langue normale et habituelle du travail, de l'enseignement, des communications, du commerce et des affaires. À cette fin, la loi 101 soumet les entreprises oeuvrant au Québec à un ensemble de règlements et de mesures qui visent à franciser leur gestion interne à tous les niveaux. Les entreprises qui agiront conformément à l'ensemble des divers articles de la loi, tout particulièrement aux articles 135 et 156 du chapitre V, recevront un certificat de francisation leur permettant de fonctionner normalement sans encourir d'amendes.

L'économique, en général, enseigne que l'on aurait tort de prendre pour acquise l'existence d'une adéquation parfaite entre le principe qui sous-tend cette loi, en l'occurrence faire participer les francophones à la vie économique du Québec, et les conséquences effectives de cette politique sur le système économique. Une analyse des conséquences de la loi 101 en termes de bénéfices et de coûts s'impose. Il appert que de nombreux écrits portant sur la théorie de la protection seront d'une très grande utilité dans l'élaboration du raisonnement. La stratégie adoptée pour cette section consiste à donner un aperçu de la situation nouvelle pour le seul marché des cadres et professionnels.

Considérons les conséquences de la loi 101 sur le marché des professionnels et cadres oeuvrant au Québec. La méthodologie employée est, en fait, une transposition de l'analyse des conséquences de l'imposition d'un tarif douanier pour accroître la production domestique d'un bien. Le raisonnement s'applique d'ailleurs quasi intégralement : la loi 101 vise à accroître la demande de francophones dans l'entreprise. Elle augmente ainsi les coûts d'utilisation des cadres anglophones et donc décourage leur utilisation. Nous assisterons donc à une substitution dans le processus de fonctionnement de l'entreprise. Cette substitution, qui n'est pas toutefois sans occasionner des coûts supplémentaires, devra néanmoins s'effectuer pour que l'entreprise demeure concurrentielle. Le pari qui est sous-jacent à cette loi n'est pas aussi sans rappeler celui de l'industrie naissante (Johnson, 1971 ; Bardhan, 1971). On impose une « taxe » sur le cadre anglophone pour compenser la situation d'infériorité relative du cadre francophone. Cette mesure temporaire de protection va donc occasionner une hausse du rendement du capital humain francophone dans cette fonction spécifique. Au fur et à mesure que le temps s'écoule, l'acquisition du savoir-faire *(know-how)* par le francophone augmente sa productivité et diminue ainsi les coûts d'opération de l'entreprise

qui l'embauche. Après un certain laps de temps, le stock de connaissances et d'expérience acquis par le cadre francophone lui permettra d'être aussi efficace que le cadre anglophone. En d'autres termes, les deux facteurs de production que sont le cadre anglophone et le cadre francophone deviendront de parfaits substituts pour l'entreprise.

On sait qu'un petit pays ne peut influer sur les termes de l'échange lorsqu'il impose un tarif douanier ; l'économie québécoise devra donc, en raison de son importance relativement faible dans l'économie mondiale (Breton et Mieszkowski, 1975)[5], supporter tous les coûts inhérents au processus de francisation. Sachant aussi qu'un tarif douanier réduit le revenu réel par habitant d'un pays, puisqu'il réduit l'ensemble des potentialités disponibles à ses citoyens, on concluera que les coûts imposés par la loi 101 aux entreprises québécoises vont occasionner une baisse du revenu réel par habitant. La figure 1 décrit la situation[6]. Avant l'imposition de la loi 101, le marché québécois des cadres et professionnels avait la physionomie suivante : la demande de cadres *DD* était satisfaite par une offre relativement inélastique de cadres professionnels francophones ($S_f S_f$) et une offre infiniment élastique ($W_a S_a$) de cadres anglophones. À une rémunération OW_0, il y avait ON_0 cadres francophones qui remplissaient certains postes alors que la quantité demandée de cadres était de ON_3. Il y avait donc ON_3 - ON_0 postes qui étaient comblés par des gestionnaires anglophones. La loi 101 modifie cette photographie du marché en rendant l'embauche de cadres anglophones plus onéreuse pour l'entreprise, d'où OW_1. Le processus de francisation induit les entreprises à engager maintenant ON_1 cadres francophones (le gain est $N_0 N_1$) et à réduire la quantité demandée de cadres anglophones de ON_3 - ON_0 à ON_2 - ON_1 (la perte est de $N_0 N_1 + N_2 N_3$). Les coûts de cette mesure se résument aux éléments suivants : l'effet de distribution est représenté par le quadrilatère *A*, car les cadres francophones nouveaux et les inframarginaux retirent une quasi-rente[7] en raison d'une atténuation de la concurrence et de l'obligation qu'ont les firmes de les embaucher. Quant aux coûts d'inefficacité de cette mesure législative, ils se composent tout d'abord du triangle *B* (le coût des nouvelles ressources francophones dans ce secteur relativement à d'autres possibilités), du triangle *E* (le coût inhérent à la réduction du nombre de cadres anglophones) en raison d'un niveau d'activité économique plus faible et du rectangle *C*. Ce dernier rectangle représente la rémunération supplémentaire qu'une entreprise doit maintenant verser aux gestionnaires

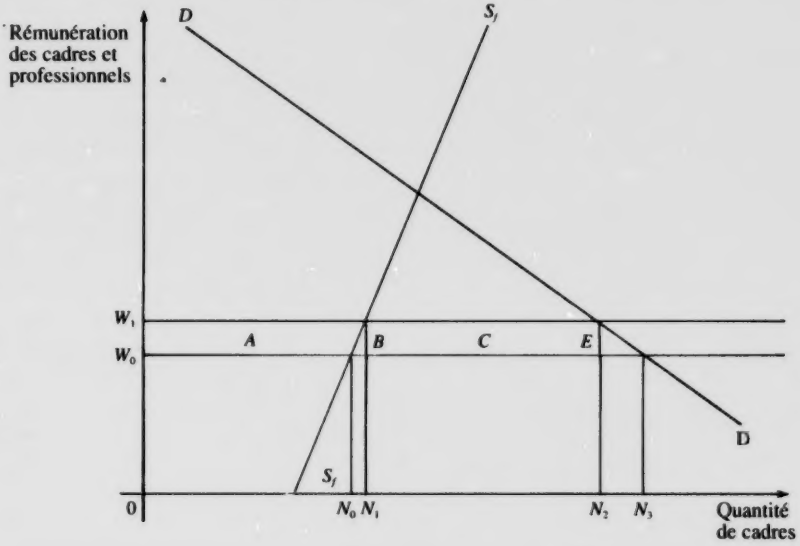
5. Ces deux auteurs démontrent que les Québécois devront supporter tous les coûts provenant de modifications au statut relatif des langues au Québec. La paternité de cette idée leur revient donc.

6. Pour simplifier la démonstration, l'analyse ne tient pas compte de la défaillance du marché décrite dans la section précédente.

7. Les premiers parce que la loi 101 accroît la rentabilité future de l'investissement en signaux et les seconds puisqu'ils sont déjà sur le marché.

anglophones pour qu'ils viennent travailler au Québec. La mesure législative réduit en effet leurs potentialités et entraîne des coûts psychologiques et réels comme l'obligation d'apprendre le français et d'envoyer ses enfants à l'école française. Pour utiliser les termes de la théorie du bien-être social, le rectangle *C* représente les compensations que les cadres anglophones seraient prêts à accepter pour leur consentement à cette mesure législative.

Figure 1
Le marché des cadres et professionnels



Après avoir analysé les effets de cette mesure législative, nous sommes maintenant en mesure de nous demander si cette dernière constitue la politique optimale. Le principe premier d'évaluation de toute politique économique réside dans son aptitude à faire disparaître la distorsion, sans toutefois donner naissance à aucune autre distorsion (Johnson, 1965). Le deuxième principe qui s'inspire grandement de la théorie du *second best* est que, dans un monde imparfait, seule une analyse systématique *a posteriori* permet d'apprécier l'efficacité de chaque politique employée pour corriger la distorsion alléguée (l'aspect positif) et comparer ensuite cette norme d'efficacité aux distorsions que chacune de ces politiques peut susciter (l'aspect négatif). La théorie des coûts sociaux nous permettra enfin d'alléguer que le but ultime de la politique choisie ne doit pas être d'éliminer les distorsions

constatées, mais plutôt de garantir la quantité la plus **désirable** de distorsions, c'est-à-dire celle qui maximisera la valeur de la production. Si on applique ces dernières conclusions à la loi 101, on peut raisonnablement douter que celle-ci, en raison de son rang dans l'échelle des performances relatives des politiques, en arrive à minimiser l'écart entre les coûts marginaux privés et les coûts marginaux sociaux. On peut même supposer qu'une politique de subventions aux cadres et professionnels francophones aurait pour effet — comme la loi 101 — de modifier la répartition des revenus en faveur de ces derniers, sans pour autant occasionner les diverses inefficacités que soulève cette mesure législative. Cependant, seule une analyse empirique des bénéfices et des coûts de toutes les autres mesures possibles pourrait permettre de trouver la solution qui se rapproche le plus possible de la situation idéale.

L'incidence du fardeau de cette politique

La perte d'efficacité que subira l'économie québécoise en raison de la baisse du revenu réel par habitant ne fera pas l'objet d'un partage proportionnel parmi tous les facteurs de production. Nous tenterons donc d'évaluer de façon méthodique les répercussions de cette mesure législative sur l'affectation des ressources. Afin de connaître qui assumera ultimement le fardeau de la mesure[8], il faut déterminer comment les agents économiques réagissent à l'imposition de cette loi. La loi étant perçue, de prime abord, comme jouant le rôle d'une taxe sur le rendement du capital humain dans un usage particulier, le cadre anglophone réduit le rendement net de l'éducation dans cet usage. Nous exposerons dans les lignes qui suivent le mécanisme de transmission du fardeau de la politique instaurée.

Nous avons déjà démontré que les cadres anglophones vont subir une perte pendant une courte période. Comme ils sont mobiles, ils chercheront à se déplacer vers d'autres régions du pays où leur rémunération reflétera davantage leur productivité marginale. Seuls ceux qui resteront au Québec porteront une partie du fardeau de la loi 101. D'autre part, dans une économie de taille relativement faible comme celle du Québec, l'offre de capitaux et le prix de ces capitaux sont déterminés, non par les conditions locales, mais par le marché international sur lequel le capital s'avère grandement mobile. Dès lors, la hausse des coûts encourus par l'entreprise oeuvrant au Québec va diminuer, pendant une courte période, le taux de rendement sur le capital investi, en raison de la complémentarité existant

8. Pour une bonne synthèse de la théorie de l'incidence des taxes, il faut consulter Break (1974). D'autre part, McLure (1975) donne un bon aperçu des applications possibles du modèle d'Harberger à des situations autres que celles touchant le domaine de la taxation.

entre le capital physique et le capital humain. On assistera alors à un ajustement sur le marché, en l'occurrence une baisse du capital investi au Québec, jusqu'à ce que le taux de rendement sur le capital investi des entreprises en voie de francisation redevienne égal au niveau international. Au total, le résultat s'exprime de la façon suivante : il se produira une hausse du rendement brut (incluant les coûts de francisation) du capital physique et humain investi dans l'ensemble du Québec et une baisse des investissements nouveaux. Seuls les capitaux immobiles, possédés par les entreprises obligées de se franciser, supporteront une partie du fardeau découlant de la loi 101. En raison de l'importance marginale de l'économie québécoise, les détenteurs de capitaux québécois et autres n'en subissent aucune perte. Il est même vraisemblable que les travailleurs non spécialisés et semi-spécialisés ou encore tout autre facteur de production immobile comme le sol, subiraient, par suite de la chute de capital physique et humain, une baisse de productivité entraînant une baisse dans leur rémunération[9].

On est cependant à même d'observer que les prix sont souvent déterminés au Québec par le marché international. Cette situation va rendre impossible l'incorporation par les producteurs des coûts supplémentaires occasionnés par la législation dans le prix de vente de leurs produits. On en arrive ainsi à une conclusion paradoxale : là où le prix du capital et le prix des produits s'établissent par la concurrence internationale, ni les cadres et professionnels francophones, ni les consommateurs n'assument le fardeau. Ce sont donc les travailleurs autres que les cadres, dans la mesure où ils se révèlent immobiles, c'est-à-dire qu'ils ne déménagent pas dans une autre province, qui absorbent ultimement le fardeau de cette loi imposée aux entreprises du Québec, puisqu'ils se voient forcés d'accepter des salaires réels inférieurs.

En résumé, l'analyse de l'incidence de la loi 101 révèle que cette dernière va modifier la répartition des revenus en faveur de la classe des professionnels et cadres francophones au détriment de l'ensemble de la société. Cette loi accroît le rendement sur le capital humain des professionnels et cadres francophones dans tous leurs usages.

Analyse positive de la loi 101

L'analyse de la loi 101 révèle un gaspillage de ressources coûteuses. Toutefois, ce résultat déplorable, loin d'être le fruit du hasard, est la conséquence d'une option politique spécifique qu'on peut même qualifier de typique. La théorie économique des processus politiques (Downs,

9. Il est possible que ces énoncés doivent être atténués ou devenir plus catégoriques si on spécifie plus clairement les conditions technologiques qui sont sous-jacentes à la courbe d'offre. Breton et Mieszkowski (1975) considèrent quelques variantes possibles de fonctions de production.

1957 ; Buchanan et Tullock, 1962) va permettre d'éclairer le choix effectué par le gouvernement du Québec en matière de politique linguistique. Nous avons vu, en analysant les conséquences de la loi 101, que cette dernière favorise les professionnels et cadres francophones, tandis que le reste de la population québécoise doit en supporter intégralement le fardeau sans que les contribuables qui la composent aient jamais la chance d'accéder à cette situation favorable. Manifestement, les bénéfices de cette mesure législative qui reviendront à ce groupe de francophones apparaissent supérieurs aux coûts que supportera chacun des citoyens québécois. Puisque les bénéfices sont réservés aux gestionnaires francophones, présents et futurs, et que les coûts sont répartis dans l'ensemble de la population québécoise, on conclut facilement que ces cadres et professionnels francophones, en tant que détenteurs d'inputs, ont chacun plus à gagner d'une législation favorisant leur promotion que chacun des autres Québécois n'a à y perdre. En d'autres termes, les bénéfices que retire chaque professionnel et cadre francophones de la loi 101 l'emportent sur la perte du revenu réel de chaque contribuable québécois. Les premiers militeront davantage en faveur de cette mesure législative que ne le fera le citoyen québécois moyen pour s'y opposer. La loi 101 constitue un des nombreux instruments d'échange[10] dont font usage les partis politiques et les représentants élus pour s'adapter aux préférences différentes d'individus ou de groupes particuliers. Cette loi est parfaitement assimilable à ce que Breton (1974) appelle des politiques discriminatoires de dépenses et de taxation. Toutes ces sortes de politiques ne sont destinées qu'à rapprocher plus ou moins le «prix» fiscal de l'ensemble des décisions gouvernementales de la valeur qu'y attachent les différents citoyens. En d'autres termes, le parti au pouvoir se sert de ces dispositions taillées sur mesure pour effectuer l'échange implicite entre des citoyens aux préférences variables.

Le recours à cette mesure qui a les mêmes conséquences, du point de vue analytique, que le tarif douanier, s'explique par le niveau de qualification des gestionnaires francophones[11]. Ces derniers, tout comme leurs collègues anglophones d'ailleurs, sont en nombre restreint dans la société. Leur vitesse de réaction à une expansion de la demande pour leur service sera d'autant plus lente que leur période de formation scolaire se mesure en années plutôt qu'en mois. Un élément institutionnel, inhérent au contexte canadien, augmente aussi l'inélasticité de l'offre de cadres et professionnels canadiens. Il réside dans l'importance, en termes de promotion, que les entreprises canadiennes accordent à l'expérience et à l'ancienneté acquises

10. Pour une application canadienne de la notion de marché politique, le lecteur pourra consulter Migué (1976).

11. Les deux paragraphes qui suivent s'inspirent des travaux de Migué (1978) sur les problèmes nationalistes québécois et canadiens.

à l'intérieur même de l'entreprise (Daly et Globerman, 1976 : 36). On voit en effet que les professionnels canadiens accèdent plus tardivement à des postes de cadres supérieurs qu'aux États-Unis parce que les entreprises canadiennes insistent relativement moins sur l'entraînemennt au travail, sur le dynamisme et sur l'initiative des jeunes professionnels. L'imposition d'exigences linguistiques suscitant un déplacement de la demande pour les services de cadres francophones, ces détenteurs de spécialités recevront une rémunération plus élevée. Cette protection, accordée par l'État en vertu de la loi 101, persistera davantage dans le temps en raison du processus de formation très lent des cadres francophones et de la contrainte institutionnelle canadienne qui ralentit la progression des professionnels vers les postes supérieurs. Une disposition spécifique de la loi 101 vient s'ajouter à l'interprétation précédente ; cette disposition alourdit considérablement la vitesse et la facilité, déjà relativement faibles, qu'auront les professionnels et cadres francophones potentiels à profiter de l'accroissement de la demande pour leur service. Nous avons parlé du chapitre VIII, qui traite de la langue d'enseignement, et qui rend inaccessible l'école anglaise pour la majorité d'entre eux. Par le fait même, elle se trouve à accroître le coût d'apprentissage de l'anglais pour les membres de la communauté francophone.

Cette contrainte supplémentaire vise expressément à contenir l'afflux de nouveaux concurrents domestiques sur ce marché devenu très lucratif pour les professionnels et cadres francophones en place. Cette mesure précise ne constitue pas un phénomène isolé. Elle s'explique au contraire relativement bien si nous nous inspirons de l'analyse économique des corporations professionnelles (Moore, 1961). Les gouvernements, en accordant aux innombrables corporations professionnelles un droit de regard sur la formation de leurs membres, font déterminer par les gens en place quelles sont les exigences nécessaires pour exercer une profession quelconque. Cette délégation de pouvoir permet d'élever des barrières artificielles qui vont s'avérer de plus en plus onéreuses à franchir pour les futurs membres. Ces coûts d'accès artificiellement élevés en raison d'exigences de plus en plus restrictives garantissent une rente sans cesse croissante aux membres en fonction.

Considérations finales

L'objectif de cet article était de démontrer que la présence d'une communauté francophone au Canada engendre un malaise des plus réels. L'argumentation développée démontre que la perception stéréotypée des professionnels et cadres francophones provient de l'existence d'économies externes ; en d'autres termes, le cadre francophone, ne considérant pas le bénéfice « social » de son investissement, aura une tendance à sous-investir en éducation-signal par exemple. Mais certains développements récents indiquent qu'une divergence entre les gains privés et les gains sociaux

inhérents à toute action peut signifier l'existence de gains de l'échange qui n'ont pas été exploités. Comme les coûts de transaction ne sont pas infinis[12], il s'agit alors de trouver le moyen le plus économique d'amener une égalité entre le coût marginal privé et le coût marginal social. L'analyse montre assez clairement que l'intervention gouvernementale, bien qu'elle semble réduire et non minimiser les coûts de transaction entre les agents économiques en présence, introduit dans l'économie des inefficacités qui en dépassent les avantages. On peut donc déduire que le moyen le plus économique de réduction des coûts de transaction n'est pas appliqué. Cette loi n'empêchera pas les professionnels et cadres francophones de chercher à investir pour réduire les coûts de signalisation, quoique l'incitation à employer des modalités plus économiques sera considérablement atténuée.

RÉFÉRENCES

AKERLOF, G.A. (1970), « The Market for « Lemons » : Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism », *Quarterly Journal of Economics*, 84, August, pp. 488-500.

— (1976), « The Economics of Caste and of the Rat Race and Other Woeful Tales », *Quarterly Journal of Economics*, 90, November, pp. 599-617.

ARROW, K. (1973), « Higher Education as a Filter », *Journal of Public Economics*, 2, July, pp. 193-216.

Assemblée nationale du Québec (1977), Loi 101 dite « Charte de la langue française » sanctionnée le 26 août 1977, 31e législature, 10e session, Éditeur officiel du Québec.

BARDHAN, P.K (1971), « On Optimum Subsidy to a Learning Industry : An Aspect of the Theory of Infant Industry Protection », *International Economic Review*, 12, February, pp. 54-70.

BARZEL, Y. (1977), « Some Fallacies in the Interpretation of Information Costs », *The Journal of Law and Economics*, 20, October, pp. 291-307.

BREAK, G.F. (1974), « The Incidence and Economic Effects of Taxation », dans : *The Economics of Public Finance*, sous la direction de A.S. Blinder *et al.*, Washington, Brookings Institution, pp. 119-237.

BRETON, A. (1974), *The Economic Theory of Representative Government*, Chicago, Aldine Publishing Company.

— et P. MIESZKOWSKI (1975), « The Returns to Investment in Language : The Economics of Bilingualism », miméo, novembre, University of Toronto, *Institute for the Quantitative Analysis of Social and Economic Policy*, #7512.

BUCHANAN, J.M. et G. TULLOCK (1962), *The Calculus of Consent*, Ann Arbof, University of Michigan Press.

12. Si les coûts de transaction étaient exorbitants, le marché pour les cadres francophones n'existerait pas puisque cet arrangement institutionnel constituerait le meilleur moyen de réduire les inefficacités.

DALES, J.H. (1968), *Pollution, Property and Prices*, Toronto, University of Toronto Press.

DOWNS, A. (1957), *An Economic Theory of Democracy*, New York, Harper and Row.

JOHNSON, H.G. (1965), « Optimal Trade Intervention in the Presence of Domestic Distortions », dans : *Trade, Growth and the Balance of Payments*, Chicago, Rand McNally, pp. 3-34.

— (1971), « A New View of the Infant Industry Argument », dans : *Studies in International Economics*, Amsterdam, North Holland Publishing.

MCLURE, C.E. Jr (1975), « General Equilibrium Incidence Analysis », *Journal of Public Economics*, 4, February, pp. 125-161.

MIGUÉ, J.-L. (1970), « Le nationalisme, l'unité nationale et la théorie économique de l'information, *Canadian Journal of Economics*, 3, May, pp. 183-198.

— (1976), « Le marché politique au Canada », *Analyse de politiques*, 2, hiver, pp. 78-90.

— (1978), *Questions nationales et nationalismes au Canada*, Montréal, The C.D. Howe Research Institute.

MOORE, T.G. (1961), « The Purpose of Licensing », *The Journal of Law and Economics*, 4, October, pp. 93-117.

SPENCE, M. (1973), « Job Market Signaling », *Quarterly Journal of Economics*, 87, August, pp. 355-379.

STIGLER, G.J. (1961), « The Economics of Information », *The Journal of Political Economy*, 69, June, pp. 213-225.

— (1962), « Information in the Labor Market », *The Journal of Political Economy*, 70, October, pp. 94-105, supplement.

STIGLITZ, J.E. (1975), « The Theory of « Screening », Education, and the Distribution of Income », *American Economic Review*, 65, June, pp. 283-300.

VON HAYEK, F. (1945), « The Use of Knowledge in Society », *American Economic Review*, 35, September, pp. 519-530.

Un aperçu de la situation économique des anglophones et francophones du Québec, de 1961 à 1971, et de l'impact possible sur cette situation du projet de loi 1

par

François VAILLANCOURT

Université de Montréal

Ce texte, inédit par ailleurs, a été déposé auprès de la Commission parlementaire étudiant la Charte de la langue française au Québec, en juin 1977.

Le but de ce texte est, tout d'abord, de décrire la situation économique des Québécois anglophones et francophones au début des années 70, de chercher à découvrir les facteurs qui expliquent les différences entre les deux groupes de même que leur évolution, et finalement d'indiquer certains des effets que le projet de loi 1 pourrait avoir sur la situation actuelle.

I. La situation économique des anglophones et francophones au Québec ; quelques points de repère

Dans la première partie de ce mémoire, nous allons chercher à cerner la situation économique des deux principaux groupes linguistiques du Québec en examinant l'usage fait de leur langue sur le marché du travail, le degré de contrôle qu'ils exercent sur le capital au Québec et les revenus et occupations de leurs membres. Notons immédiatement que nous ne prétendons pas être exhaustifs dans notre recension des diverses études dans ces domaines mais que nous avons plutôt cherché à faire le point en utilisant l'information qui était disponible et que nous jugions importante. Notons également que notre choix de ne pas traiter des allophones correspond au désir de l'auteur de simplifier ce texte, désir d'autant plus justifiable que le projet de loi 1 vise principalement à changer la situation de l'anglais et du français au Québec.

a) L'usage du français sur le marché du travail québécois

Il nous a semblé utile de commencer ce mémoire en rappelant dans quelles proportions les langues anglaise et française sont utilisées sur le marché du travail des Québécois. Pour ce faire, rappelons tout d'abord la situation du français et de l'anglais comme langue de travail telle que décrite par la Commission Gendron.

Tableau I

% du temps où l'une ou l'autre langue est utilisée au travail par les membres des groupes linguistiques, 1971

	Région					
	Ensemble du Québec		Montréal		Province	
	F %	A %	F %	A %	F %	A %
Francophones	87	13	78	22	93	7
Anglophones	18	82	16	84	30	70

Source : Rapport de la Commission Gendron, t. 1, p. B-2.

Il s'agit là cependant d'une esquisse générale de la situation. Pour mieux comprendre, nous ferons appel à une excellente étude de synthèse de la Commission Gendron rédigée par Pierre Laporte (1974) et qui cerne bien la position relative de l'anglais et du français en disant :

> Quel que soit le critère de position sociale qui est utilisé — l'éducation, le revenu ou l'occupation — , les francophones les mieux placés dans la hiérarchie sociale utilisent toujours plus les deux langues dans leur travail que ceux dont la position sociale est moins élevée. (Laporte, p. 15.)

Cette affirmation se trouve confirmée par le tableau qui suit :

Tableau II

% d'anglophones et de francophones qui utilisent les deux langues au travail, Québec, 1971, quelques occupations

Occupation	Anglophones	Francophones
Administrateurs	28	47
Employés de bureau	28	48
Vendeurs	31	47
Ouvriers du secondaire	39	25
Ouvriers du primaire	31	5

Source : P. Laporte, 1973, p. 17, tableau I.1.

Notons que, dans l'ensemble, il s'agit là d'une situation moins sombre que celle qui est perçue par les francophones (Laporte, p. 30) mais il n'empêche que ce tableau « en dit long sur la signification sociologique du bilinguisme pour les francophones : bilinguisme de mobilité occupationnelle et distinction sociale » (Laporte, p. 15), et qu'il indique que « l'immunité des anglophones au français, langue de travail, est remarquable même là où ils baignent dans un environnement presque totalement francophone » (Laporte, p. 16).

Devant ces faits, on peut se demander ce qui fait que l'anglais a un tel rôle dans l'économie québécoise. Laporte retient deux explications complémentaires et qui se soutiennent mutuellement d'une part, « les anglophones [du Québec], dont la position est celle d'une collectivité économiquement dominante, imposent leur langue aux francophones » (Laporte, p. 105) et, d'autre part, « l'usage de l'anglais dans la vie économique québécoise découle en partie d'impératifs organisationnels qui tiennent à ce que l'économiste Albert Faucher a décrit comme le caractère continental de l'économie québécoise moderne » (Laporte, p. 105).

On peut également se demander si la situation évolue et, si oui, à l'avantage de quelle langue. Il est malheureusement difficile de mesurer

l'évolution de l'usage du français dans la vie économique au Québec. Trois enquêtes rapportées par Laporte (pp. 97-98) indiquent que les francophones perçoivent que la place du français au travail s'est améliorée de 1966 à 1971. Cependant, Laporte ajoute, vu le manque d'unanimité à ce sujet, que « si l'usage du français dans la vie économique a progressé, le changement n'a pas été massif » (Laporte, p. 99).

Une enquête plus récente faite au début de 1976 pour la région du Grand Montréal indique que la majorité des individus (75 %) ne perçoivent pas de changements récents dans l'usage du français au travail alors qu'une minorité (20 %) croit que le français est maintenant plus utilisé[1]. Cependant, comme la question posée aux individus n'indiquait pas quelle devait être la période à laquelle s'appliquait la comparaison, il est difficile de comparer ces résultats à ceux compilés pour la Commission Gendron.

De plus, on note qu'en 1976, dans la région du Grand Montréal, 78 %[2] des francophones disent travailler avec des individus qui emploient le plus souvent le français, un chiffre identique à celui qui est rapporté au tableau I pour 1971 ; bien qu'il s'agisse de deux mesures légèrement différentes d'un fait — l'utilisation du français au travail par des francophones du Grand Montréal — la similitude des résultats impose de s'interroger sur la croissance réelle dans l'usage du français au cours des cinq dernières années. Notons cependant que cette enquête ne tient pas compte de l'impact des changements qui se sont produits en province chez General Motors à Sainte-Thérèse, par exemple, ou à la DOMTAR, où il semble y avoir eu progrès réel du français.

Ceci termine cette section sur la place de l'anglais et du français dans la vie économique du Québec. Nous reviendrons plus tard sur les conséquences qui en résultent et sur les possibilités de changement.

b) Le contrôle des capitaux au Québec

Un deuxième facteur qu'il nous semble important d'examiner afin de mieux saisir la place des anglophones et francophones dans l'économie québécoise est leur degré de contrôle des divers secteurs de l'activité économique au Québec. Pour ce faire, nous utiliserons l'excellente étude de l'économiste André Raynauld (1974), étude réalisée pour le compte de la Commission Laurendeau-Dunton dont les principaux résultats sont présentés au tableau III.

---

1. *Montreal Star*, samedi 27 mars 1976, p. A-8. L'enquête fut effectuée en utilisant un échantillon de 739 individus résidant dans le Grand Montréal à la fin de janvier 1976.

2. *Montreal Star*, samedi 27 mars 1976, p. A-1.

Tableau III

% des emplois offerts par des firmes sous contrôle francophone, Québec, années 60, huit secteurs industriels

Secteur	% des emplois dans des entreprises francophones
Agriculture	91
Minier	6
Manufacturier	22
Construction	51
Transport et communication	37
Commerce	57
Financier	26
Services	71
Ensemble du secteur privé	**47**

Source : Raynauld, 1974, tableaux II-1, II-2, II-6B, II-9, II-10b, II-13b, II-15, II-16B et II-17B.

Ces résultats datent des années 60 ; il serait intéressant de les mettre à jour, mais cela n'est pas possible sauf pour le secteur manufacturier où nous disposons de chiffres de 1970 tirés de l'étude de Dagenais et Van Peeterssen (1973) qui indiquent que la part du secteur manufacturier sous contrôle francophone se serait légèrement accrue, passant de 22 % à 25 %[3]. Ceci tend à confirmer l'hypothèse[4] qu'il y a eu peu de changements majeurs dans la propriété des entreprises au cours des 10 dernières années au Québec et qu'affirmer que les francophones contrôlent environ 50 % de l'emploi dans le secteur privé semble raisonnable.

Ceci conclut notre examen du contrôle des entreprises au Québec. Comme pour la langue au travail, nous reviendrons plus tard à ses conséquences et à l'impact possible du projet de loi 1 sur la situation.

3. Dagenais et Van Peeterssen (1973, p. 64). Nous avons calculé ce pourcentage en laissant de côté les entreprises dites bilingues. Le critère de la consonance du nom des dirigeants, pour décider si une entreprise doit être présumée anglophone ou francophone, est similaire à celui utilisé par Raynauld (1974, p. 16).

4. Les récents travaux du professeur A. Sales, Département de sociologie, Université de Montréal, confirment cette hypothèse. L'information qu'il a recueillie sur le secteur manufacturier québécois pour l'année 1974 indique en effet peu de changement dans la propriété de l'entreprise privée. La croissance du contrôle par les Canadiens français dans le secteur manufacturier proviendrait principalement de l'apparition d'entreprises d'État (SIDBEC, S.G.F.), l'exception étant Bombardier. Or, les propriétaires d'entreprises anglophones favorisent l'embauche des cadres supérieurs anglophones, ce qui entraîne la sous-représentation des francophones dans ces emplois.

c) Les différences de revenu entre anglophones et francophones au Québec

Dans cette section de notre mémoire, nous voulons présenter le résultat d'études faites depuis 10 ans qui cherchent à mesurer les différences entre les revenus des anglophones et francophones du Québec. Comme chacune des études a pour base des données quelque peu différentes et couvre soit uniquement Montréal, soit l'ensemble du Québec, nous allons, pour faciliter la tâche du lecteur, présenter les études l'une après l'autre puis chercher à dégager de l'ensemble les conclusions qui s'imposent. Nous commencerons notre recension par les résultats d'études ponctuelles, c'est-à-dire d'études qui ne permettent pas les comparaisons intertemporelles, puis nous nous attarderons sur les études qui permettent de mesurer l'évolution des différences de revenu de 1961 à 1971.

i) Les études ponctuelles

Les premiers résultats que nous évoquerons sont ceux obtenus dans une étude d'Inagaki (1973) réalisée pour le compte de la Commission Gendron. Il s'agissait d'étudier les cadres faisant partie d'entreprises québécoises appartenant à deux échantillons ; l'un restreint, composé de quatre secteurs de l'industrie manufacturière, soit le papier, les produits métalliques, la machinerie et le matériel électrique, et l'autre large, comprenant 19 secteurs d'activité économique, y compris les quatre mentionnés plus haut. Au total, on retrouve 586 répondants dans l'échantillon restreint et 1 549 dans l'échantillon large[5]. Les résultats qui nous intéressent sont présentés au tableau IV.

Tableau IV

% des cadres francophones, Québec, 1971

Groupement salarial	Échantillon restreint Contremaîtres		Échantillon large Contremaîtres	
	Inclus	Exclus	Inclus	Exclus
5 000$ - 10 000$	56	41	65	57
10 000$ - 15 000$	50	42	49	46
15 000$ - 20 000$	30	30	29	29
20 000$ - 25 000$	13	13	24	24
25 000$ et plus	0	0	37	37

Source : M. Inagaki, 1973, tableau IV.1, p. 61 et tableau IV.3, p. 64.

5. Inagaki (1973, pp. 61 et 63). Notons que le questionnaire ne demandait pas aux cadres d'indiquer s'ils étaient des hommes ou des femmes. Il est cependant raisonnable de croire que la grande majorité étaient des hommes.

À la lecture de ce tableau, nous pouvons faire deux constatations : premièrement, que les francophones occupent proportionnellement plus de postes de contremaître que d'autres postes de cadre et, deuxièmement, que la proportion des francophones décroît lorsqu'on passe d'un groupe de revenus à un autre plus élevé, exception faite du passage de l'intervalle 20 000$ - 25 000$ à l'intervalle 25 000$ et plus dans l'échantillon large.

La deuxième des études ponctuelles a été également faite en utilisant des données de 1970, mais elle n'a été que récemment complétée par Veltman (1977). Il utilise les données du recensement de 1971 pour étudier les différences de revenu total entre les individus de sexe masculin pour divers groupes ethniques et linguistiques pour la région métropolitaine de recensement de Montréal[6]. Les tableaux V et VI présentent ce qui nous semble être les résultats importants de cette étude.

Tableau V

Revenu total médian, hommes, Montréal, 1970

	Origine ethnique	
	Français	**Britannique[a]**
Unilingues	5 100	7 250
Bilingues	6 800	7 200

a : Les Britanniques comprennent les Irlandais et les Anglais.
Les proportions sont données au tableau 2 de Veltman.

Source : C. Veltman, 1977, tableau 3.

Tableau VI

% de bilingues par classe de revenu, hommes, Montréal, 1970

Groupe de revenu	**Francophones d'origine française %**	**Anglophones d'origine britannique %**
4 000$ et moins	49	38
4 000$ - 7 999$	57	41
8 000$ - 11 999$	72	41
12 000$ - 15 999$	82	40
16 000$ et plus	86	41

Source : C. Veltman, 1977, tableau 4.

6. Notons que les données recueillies sur les revenus lors du recensement de 1971 portent sur l'année 1970.

À partir du tableau V, on constate que le bilinguisme paie peu pour les Britanniques alors qu'il est rentable pour les Canadiens français. Veltman explique cela en écrivant que le groupe ethnique britannique est « tellement bien placé sur le marché du travail qu'un diplôme suffit à garantir une bonne position [*sic*] et un revenu élevé, même si l'on n'est pas bilingue » (Veltman, p. 9).

Par contre, pour le groupe d'origine française qui est un des groupes « qui ne domine pas sur le marché du travail, une bonne formation doit s'accompagner d'une aptitude à converser en anglais aussi bien qu'en français » (Veltman, p. 9).

Quant au tableau VI, il tend à supporter les affirmations de Veltman et se passe de commentaires.

La troisième de ces études ponctuelles a été réalisée par Vaillancourt (1977). Faite pour l'ensemble du Québec, elle utilise les données du recensement de 1971 et porte sur les différences de revenu entre les travailleurs masculins d'origine anglophone et francophone. Notons en passant que le choix par l'auteur, et par d'autres, d'étudier uniquement le cas des hommes est un choix imposé par les données et non pas librement consenti. En effet, il est très difficile, lorsqu'on utilise les données du recensement, de bien tenir compte de l'expérience des femmes sur le marché du travail puisque les données disponibles n'indiquent pas s'il y a eu interruption dans la participation à la main-d'oeuvre à cause du mariage ou du soin des enfants.

Les quatre tableaux qui suivent résument bien les résultats de cette étude, dont la dimension de l'échantillon est de 12 000 travailleurs.

Tableau VII

Revenu salarial moyen par groupe linguistique, hommes, Québec, 1970, certaines occupations et l'ensemble des travailleurs du secteur non agricole

Occupation	Anglophones unilingues	Anglophones bilingues	Francophones unilingues	Francophones bilingues
Administrateurs	14 727	16 112	7 666	11 167
Employés de bureau	5 783	5 741	4 730	5 869
Vendeurs	8 440	8 910	5 729	7 368
Employés de production	7 458	6 812	5 275	6 329
Ensemble des travailleurs	8 372	8 412	5 102	7 007

Note : Ces chiffres ont été calculés par l'auteur. La catégorie « Ensemble des travailleurs » englobe les travailleurs détenant les quatre occupations nommément citées et d'autres travailleurs.

Source : Vaillancourt, 1977, p. 3.

Tableau VIII

Revenu salarial moyen par groupe linguistique, hommes, Québec, 1970, toutes industries, travailleurs du secteur non agricole

Secteur d'activité	Anglophones unilingues	Anglophones bilingues	Francophones unilingues	Francophones bilingues
Extractif	9 264	8 847	4 848	6 839
Manufacturier	8 831	8 923	5 106	6 832
Transport	10 585	8 135	5 939	7 496
Financier	11 217	9 407	6 591	8 501
Construction	6 906	8 082	5 214	6 239
Commerce	5 935	9 290	4 521	6 213
Services	6 601	7 294	4 801	6 781
Gouvernement	7 710	7 395	5 426	8 030

Source : Calculs de l'auteur, passage SPSS P05FV, mai 1977.

Tableau IX

Revenu salarial moyen par groupe linguistique, hommes, Québec, 1970, principaux groupes d'âge, travailleurs du secteur non agricole

Groupe d'âge	Anglophones unilingues	Anglophones bilingues	Francophones unilingues	Francophones bilingues
25 - 34 ans	8 132	8 580	5 663	7 295
35 - 44 ans	10 764	11 011	6 371	8 613
45 - 54 ans	11 706	10 855	6 053	8 475
55 - 64 ans	9 416	8 833	5 304	7 473

Source : Calculs de l'auteur, passage SPSS P05FV, mai 1977.

Tableau X

Distribution des groupes linguistiques par occupation, hommes, secteur non agricole, Québec, 1970

Occupation	Anglophones unilingues %	Anglophones bilingues %	Francophones unilingues %	Francophones bilingues %
Administration	13	18	14	55
Employés de bureau	10	11	29	50
Vendeurs	7	12	33	48
Employés de production	5	5	54	36
% de la population	7	7	45	41

Note : Ces chiffres ont été calculés par l'auteur pour chaque occupation par rapport au nombre total d'anglophones et de francophones qu'on y trouve. Si on incluait les allophones dans la base de calcul, cela réduirait quelque peu les % mais sans changer leurs grandeurs relatives.

Source : Vaillancourt, 1977, p. 7.

Des tableaux qui précèdent, on peut observer que, systématiquement, l'unilingue francophone se retrouve au bas de l'échelle salariale quels que soient son occupation, l'industrie ou l'âge. On notera également que les différences de revenu entre unilingues sont plus élevées pour les meilleures occupations, qu'elles tendent à diminuer lorsqu'on passe des secteurs sous contrôle non québécois à ceux sous contrôle québécois et qu'enfin elles tendent à s'accroître avec l'âge, favorisant alors les anglophones unilingues plutôt que les bilingues.

La dernière étude ponctuelle que nous retenons a été faite par Renaud (1977) et ce, pour l'ensemble des travailleurs masculins au Québec en utilisant les données du recensement de 1971. Nous présentons certains de ses résultats au tableau XI.

Tableau XI

Revenu d'emploi moyen par origine ethnique, hommes, Québec, 1970

Groupe d'âge	Origine ethnique		
	Français	Non-français	Différence
25 - 44 ans	6 956	8 180	1 224
45 - 64 ans	6 919	9 313	2 394
Ensemble de la population 15 ans et plus	6 012	7 517	1 505

Source : Renaud, 1977, tableau 1.

Une des conclusions que Renaud tire de son analyse est que « à un degré moindre mais présent dans tous les groupes d'âge il semble y avoir un accès différent aux professions de chaque secteur et il en résulte encore une augmentation de la disparité salariale, disparité toujours défavorable aux Français » (Renaud, p. 5).

Afin d'expliquer un tel phénomène, Renaud utilise le concept du réseau d'information différent entre les groupes ethniques ; nous reviendrons sur ce sujet dans la deuxième partie de ce mémoire.

Enfin, nous voulons mettre en garde le lecteur contre l'usage d'une étude du *Montreal Star*[7], déjà citée lors de l'étude de l'usage des langues dans la vie économique du Québec. Cette étude comprend des tableaux sur les revenus des anglophones et francophones, tenant compte soit de leur occupation soit de leur éducation. Après étude du questionnaire de l'enquête, nous en avons conclu que ces chiffres n'avaient aucune valeur indicative ou autre et ne devaient être utilisés dans aucune discussion qui se veut sérieuse de la situation économique des anglophones et francophones. En effet, aussi bien la dimension de l'échantillon que la question visant à déterminer les revenus des individus retenus par l'enquête rendent ces résultats incorrects. En effet, comment peut-on espérer calculer, pour un échantillon d'environ 700 anglophones et francophones, les revenus moyens pour huit niveaux d'éducation lorsque la seule information qu'on possède sur les revenus de ces individus est à quel intervalle (0 - 5 000$, 5 000$ - 10 000$, 10 000$ - 15 000$, 15 000$ - 20 000$, 20 000$ - 25 000$, 25 000$ et plus) leur revenu appartient. Faire l'hypothèse que **chaque** individu a le revenu moyen de l'intervalle auquel il appartient n'a aucun sens pour un si petit échantillon, mais c'est ce qui a été fait.

ii) Les études sur l'évolution de la situation

Jusqu'à maintenant, les études que nous avons présentées ne permettaient pas de suivre de façon rigoureuse l'évolution dans les différences de revenu entre anglophones et francophones du Québec. Dans cette partie du mémoire, nous cherchons à corriger quelque peu cette situation en présentant les résultats de deux études récentes qui examinent les changements qui se sont produits de 1961 à 1971, l'une pour la région de Montréal, l'autre pour l'ensemble du Québec.

La première de ces études, celle de Boulet (1977) réalisée au Conseil économique du Canada, utilise deux échantillons fournis par Statistique Canada et de grande dimension : 101 000 travailleurs masculins en 1961 et

---

7. Série de quatre articles publiés par le *Montreal Star* les 27, 29, 30 et 31 mars 1976, rédigés par Dominique Clift. L'enquête a été réalisée par Data Laboratories Ltd.

227 000 en 1971. Une telle richesse d'information permet d'attacher beaucoup de poids aux résultats de cette étude qui sont présentés aux tableaux XII et XIII.

Tableau XII

Revenu salarial moyen des travailleurs masculins par groupe ethnique, Montréal, 1960 et 1970

Origine ethnique	1960		1970	
	Revenu salarial $	Rang	Revenu salarial $	Rang
Français	3 878,97	8	6 617,32	7
Anglais-Écossais	5 823,79	2	8 575,51	3
Irlandais	5 373,73	4	8 343,49	5
Scandinaves-Néerlandais	5 509,70	3	8 880,14	2
Allemands	4 774,74	5	8 396,79	4
Italiens	3 073,95	9	5 676,02	9
Juifs	6 180,01	1	9 686,90	1
Européens de l'Est	4 387,11	6	7 148,29	6
Autres origines ethniques	3 975,88	7	6 278,05	8
Ensemble du marché	4 314,98	—	7 042,28	—

Source : Boulet, 1977, tableau I-1, p. 5.

Tableau XIII

Revenu salarial moyen des travailleurs masculins par groupe linguistique, Montréal, 1960 et 1970

Groupe linguistique	1960		1970	
	Revenu salarial $	Rang	Revenu salarial $	Rang
Francophones unilingues	2 974,86	6	5 421,95	6
Anglophones unilingues	5 748,61	2	8 631,03	2
Allophones unilingues	2 036,74	8	4 191,50	8
Francophones bilingues	4 200,57	4	7 355,46	3
Anglophones bilingues	5 931,08	1	8 851,16	1
Allophones anglais	3 818,10	5	6 600,86	5
Allophones français	2 745,31	7	5 264,10	7
Allophones bilingues	4 518,38	3	6 941,83	4
Ensemble du marché	4 314,98		7 042,28	

Source : Boulet, 1977, tableau II-1, p. 16.

À partir de ces deux tableaux, on peut observer que la différence de revenu salarial entre Anglo-Écossais et Canadiens français diminue fortement, passant de 50 % à 30 % de 1961 à 1971 et que, simultanément, l'écart entre les Français et l'ensemble du marché diminue également, passant de 9 % à 6 %. De même, on constate que l'écart entre francophones unilingues et francophones bilingues a diminué, passant de 41 % à 36 % ainsi que celui entre francophones bilingues et anglophones unilingues, qui est passé de 38 % à 18 %.

La deuxième étude sur l'évolution de la situation de 1961 à 1971 est celle de Vaillancourt (1977) qui cherche à quantifier l'évolution des différences de salaire non plus seulement pour Montréal, mais pour l'ensemble du Québec. Pour ce faire, nous avons utilisé d'une part les résultats d'études faites pour la Commission Laurendeau-Dunton par les économistes Raynauld, Marion et Béland et, d'autre part, les résultats de nos propres calculs faits à partir d'un échantillon de 12 000 travailleurs masculins tiré du recensement de 1971 et fourni par Statistique Canada. Les tableaux XIV et XV présentent l'essentiel de nos résultats.

Tableau XIV

Revenu salarial moyen par groupe ethnique, Québec, 1960 et 1970, travailleurs masculins, secteur non agricole

Groupe ethnique	1960		1970	
	Revenu salarial $	Rang	Revenu salarial $	Rang
Allemands	4 254	4	8 396	3
Britanniques	4 940	1	7 909	4
Français	3 185	8	6 009	9
Hollandais	4 891	2	9 122	2
Hongrois	3 537	7	6 670	6
Italiens	2 938	9	6 214	8
Juifs	4 851	3	9 506	1
Polonais	3 984	5	7 586	5
Ukrainiens	3 733	6	6 416	7

Note : Les chiffres de 1960 sont tirés du rapport de la Commission Laurendeau-Dunton, vol. III, tableau 5, p. 23. Les rangs ont été calculés pour les neuf groupes présents. Les chiffres de 1970 ont été calculés par l'auteur.

Tableau XV

Revenu total moyen, hommes, secteur non agricole, Québec, 1960 et 1970

Origine ethnique et langues officielles connues	Revenu total moyen	
	1960 $	1970 $
Britanniques, anglais seulement	6 049	9 088
Britanniques, bilingues	5 929	8 506
Français, français seulement	3 107	5 594
Français, bilingues	4 523	7 661

Note : Les chiffres de 1960 sont tirés du rapport de la Commission Laurendeau-Dunton, vol. III, tableau 4, p. 21. Les chiffres de 1970 ont été calculés par l'auteur.

De ces deux tableaux, on peut conclure que la position relative des Canadiens français s'est améliorée puisque l'écart entre eux et les Britanniques est passé de 54 % à 31 % et l'écart entre leur revenu et le revenu salarial moyen au Québec a également diminué, passant de 9 % à 6 %. De même, on constate que l'écart entre Britanniques unilingues et Français unilingues s'est passablement refermé, passant de 94 % à 62 %. Ceci conclut cette section sur les études portant sur l'évolution de la situation de 1961 à

1971 : il aurait été préférable de posséder des chiffres plus récents[8], mais cela n'est malheureusement pas le cas.

d) Pour une vue d'ensemble

Il nous semble opportun, à ce stade-ci, de chercher à dégager les points essentiels des nombreuses études que nous avons présentées. Pour nous, ils sont les suivants :

1) la situation de la langue française sur le marché du travail québécois n'est pas mauvaise mais laisse à désirer dans la région montréalaise[9] ;
2) le contrôle des secteurs les plus productifs de l'économie québécoise demeure dans des mains non québécoises ;
3) en terme de revenus, on peut noter que :
   i) la situation des Canadiens français ou francophones s'est, dans l'ensemble, améliorée au Québec entre 1961 et 1971, mais
   ii) il existe encore des différences importantes entre les revenus provenant du travail des anglophones et des francophones et dans les occupations qu'ils occupent et que
   iii) la rentabilité du bilinguisme est très élevée pour les francophones alors qu'il rapporte très peu aux anglophones.

Dans la deuxième partie de ce mémoire, nous allons chercher tout d'abord à expliquer ces différences, puis à examiner ce qui a entraîné leur amenuisement entre 1961 et 1971 et, finalement, à découvrir si le marché du travail québécois assurera naturellement en dedans d'une échéance raisonnable la disparition des écarts ou s'il faut l'intervention de l'État.

II. Un essai d'explication des différences de revenu entre anglophones et francophones au Québec

Dans cette partie de notre mémoire, nous voulons apporter des éléments d'explication aux différences de revenu entre anglophones et francophones du Québec. Pour ce faire, il nous semble d'abord utile de faire une brève

---

8. Il aurait été également intéressant, comme nous le soulignait Guillaume Bissonnette, d'étudier les changements dans la distribution des revenus pour l'ensemble de la population et pour chaque groupe ethnique. Il n'y a pas malheureusement de statistiques de ce genre disponibles pour l'ensemble du Québec. Par contre, Boulet a trouvé pour la région de Montréal et ce, pour huit groupes linguistiques, que « plus un groupe présente un revenu élevé, plus la répartition des revenus à l'intérieur de ce groupe est inégale » (Boulet, 1977, p. 18).

9. Une récente étude de la Chambre de commerce de Montréal, « Montréal vu par les hommes d'affaires » (Montréal, 1975) confirme cela. De l'avis de son responsable, Grégoire Tremblay, la proportion des cadres francophones de Montréal est d'environ 45 %. Par contre, il est encourageant que le taux de bilinguisme des anglophones qui est de 55 % chez les cadres anglophones âgés de plus de 55 ans, passe à 78 % chez ceux âgés de 35 ans ou moins.

esquisse des principaux facteurs historiques souvent évoqués afin d'expliquer l'infériorité économique des Canadiens français.

a) Une brève fresque historique

On entend quelquefois proposer comme explication du retard économique des Québécois francophones, tant au niveau du contrôle de l'entreprise privée que des disparités de revenu, que c'est le système d'éducation, contrôlé par l'Église catholique, qui est responsable de cet état de fait. Il aurait incité les élites francophones à préférer les professions libérales et la prêtrise au commerce et il aurait mal formé le peuple québécois à affronter la technologie moderne, ce qui lui aurait interdit l'accès aux meilleurs emplois.

Il nous semble important de chercher à réfuter une telle vision du développement économique du Québec car elle cherche à faire porter au francophone en tant qu'individu la responsabilité d'un sort qui provient de la situation à laquelle était vouée sa société après la Conquête. Hamelin (1973) décrit le processus politique de 1771 à 1837 au Québec comme voulant construire un Québec tel que « l'État d'abord autonome, puis plus tard indépendant, serait le levier et le couronnement de l'épanouissement de la collectivité francophone » (Hamelin, p. 12).

Or c'était là le bon choix pour la collectivité francophone car, comme l'écrit Ryan :

> Had the French Canadian been fully logical — and if the English had permitted them to be — they might have adopted a French Canadian national economic policy to promote and even subsidize the efforts of budding French Canadian industrialists... This would have removed perhaps the biggest single obstacle to ambition and initiative on the part of French Canadians — the lack of incentive. They could not realistically believe in the possibility of dramatically improving themselves. Instead, the local government was anything but a « socialist » or « planning » government. (Ryan, 1966, pp. 292-293.)

Mais l'écrasement de la révolte met fin à ces espoirs et l'élite, voyant l'impossibilité pour les francophones de prendre en main l'État industriel moderne, décide que, « peuple élu, le groupe francophone s'épanouira dans la vie rurale. Il a une mission : convertir l'Amérique protestante » (Hamelin, 1973, p. 12).

Il nous semble donc plausible de conclure, rapidement diront certains, que le choix des élites francophones de privilégier le réseau d'établissements de l'Église catholique d'une part et, d'autre part, de préférer les professions libérales à l'entrepreneurship est le résultat et non pas la cause du manque de contrôle des francophones sur leur environnement économique dès lors[10] et plus tard.

10. Le texte de Ryan porte principalement sur la période de 1896 à 1914.

En ce qui concerne la vision du travailleur francophone comme mal éduqué et donc responsable de sa pauvre situation dans le monde économique, notons ce que Ryan dit de l'éducation primaire disponible aux travailleurs des deux groupes linguistiques :

> As to the comparable quality of the education, neither my interviews, nor my research into the history of various companies, nor the *Report of the Royal Commission on Technical Education* indicates that the English Canadian primary school at this time was clearly doing a better job of preparing boys for industry than was the French Canadian. But the English Canadian had the great advantage that his mother tongue was the language of technical know-how. (Ryan, 1966, p. 245.)

Or, cette prédominance de l'anglais s'explique par le raisonnement tenu plus haut.

Nous pouvons résumer en notant que les observations de Ryan faites au début du siècle étaient encore en grande partie valables jusqu'en 1960, date à laquelle les Québécois ont commencé à se doter d'un État fort, bien à eux et intéressé à encourager la participation des francophones et l'usage du français dans la vie économique.

b) L'explication des différences observées entre les revenus des anglophones et des francophones

Dans cette section, nous allons chercher à expliquer les différences qu'on observe entre les revenus des anglophones et des francophones en 1971. On peut distinguer sommairement entre les explications qui relient les bas revenus des francophones à certains de leurs attributs individuels tels que l'éducation ou l'expérience et celles qui les relient au fait d'être francophone. Les premières sont celles traditionnellement utilisées par ceux qui se réclament de la théorie du capital humain et les secondes se rapprochent plus de celles développées par les auteurs qui postulent qu'il peut y avoir discrimination, manque d'information ou coûts de communication pour expliquer les différences de revenu entre groupes.

Pour chercher à distinguer entre ces différentes explications, nous avons utilisé la technique de régression multiple, avec pour but d'isoler et de quantifier l'influence des différents facteurs sur le revenu des individus. Nous avons retenu comme facteurs explicatifs l'éducation, le nombre d'années sur le marché du travail, le nombre de semaines de travail et les caractéristiques linguistiques des individus et, comme variable déterminée par ces facteurs, le revenu salarial. Nous avons fait ces calculs pour une trentaine de sous-groupes d'individus classifiés selon leur industrie ou leur occupation ou les deux.

Ces calculs nous ont permis de constater que les francophones unilingues se retrouvent systématiquement au bas de l'échelle salariale et ce, correction

faite pour leur éducation, expérience et offre de travail. Par contre, les membres des trois autres groupes retenus voient leur position varier selon les industries et les occupations retenues pour fin d'analyse.

Il serait fastidieux de présenter ici tous les résultats de nos études mais, à titre d'exemple, nous avons indiqué les différences de revenu entre les membres des quatre groupes linguistiques pour un travailleur âgé de 30 ans, ayant une onzième année et ayant travaillé 50 semaines.

Tableau XIII

Différences de revenu, trois secteurs d'activité économique, hommes de 30 ans, 11 ans de scolarité, 50 semaines de travail, Québec, 1971

Groupe linguistique	Manufacturier $	Transport et communications $	Gouvernement $
Anglophone unilingue	7 692	9 073	6 657
Anglophone bilingue	8 070	7 998	6 865
Francophone unilingue	6 664	7 202	5 970
Francophone bilingue	7 402	7 867	6 960

Note : Ces chiffres ont été calculés par l'auteur à partir d'équations loglinéaires fortement significatives sur le plan statistique. Le nombre d'individus était respectivement de 3 611, 1 536 et 1 159. Le R^2 corrigé de toutes les équations est supérieur à 0,55. Ces résultats ont été calculés par l'auteur.

Avant d'analyser les résultats, notons que l'on peut trouver à redire sur ce modèle. Certains vont sans doute affirmer que l'explication des différences observées provient de facteurs non vraiment observables, tels que les différences d'intelligence entre les groupes ou les différences de motivation ou de capacité au travail, notre réflexion à ce sujet nous entraîne à rejeter ces interprétations[11]. D'autres soutiendront qu'on aurait pu améliorer le modèle employé en y ajoutant des termes d'interactions entre les variables ou en tenant compte du type d'environnement urbain ou rural, que nos individus habitent. Ils ont partiellement raison mais cela ne changera pas, à notre avis, le fait que les unilingues francophones se retrouvent au bas de l'échelle salariale et qu'en général les rangs observés changeront peu. Fina-

11. Des auteurs tels que D. E. Armstrong, « Education and Economic Achievement », Étude 7, Commission Laurendeau-Dunton, ont rejeté l'hypothèse d'une intelligence moindre des Canadiens français ! De même, des études montrent qu'en terme de qualité de voiture produite, les ouvriers de General Motors à Sainte-Thérèse se situent parmi les premiers en Amérique du Nord. Finalement, en termes d'heures de travail, il est sans doute vrai que les Canadiens français sont plus souvent en chômage que les Canadiens anglais, mais est-ce une cause ou un résultat de leur infériorité économique ?

lement, certains nous reprocheront de ne pas avoir inclus l'occupation comme variable explicative ; à notre avis, ce serait là une erreur. Comme l'écrivaient Raynauld et Marion (1972) dans un contexte similaire :

> Nous n'avons pas retenu les effets sur les écarts de revenus, des structures professionnelles et industrielles de l'un et de l'autre groupe. À notre avis, ces deux facteurs sont des effets de la ségrégation plutôt que des causes. En d'autres termes, le fait que les travailleurs d'un certain groupe se retrouvent au bas de la hiérarchie professionnelle, indépendamment de leur niveau d'éducation, est un effet et non une cause. Seules les différences dans le niveau d'éducation et le profil d'âge sont des causes originelles des écarts de revenus.

Ceci dit, il nous reste à expliquer les différences de revenu dues aux caractéristiques linguistiques des individus. À notre avis, trois facteurs contribuent à leur explication : la discrimination contre les francophones par les anglophones propriétaires du capital ou dirigeants de certains syndicats, le manque d'information des employeurs anglophones sur les capacités réelles des travailleurs francophones et, finalement, la localisation en Amérique du Nord de l'économie québécoise.

La première de ces explications fut mise de l'avant par Raynauld et Marion (1972, p. 2) pour expliquer les résultats observés en 1961 alors qu'ils écrivaient :

> La ségrégation et la discrimination sont liées. D'une façon générale, quand la discrimination augmente, ainsi en est-il de la ségrégation. Si, par exemple, au Canada, les employeurs d'appartenance ethnique anglaise exercent une discrimination à l'encontre des salariés français, ces derniers chercheront un emploi chez les employeurs d'origine ethnique française. Si le nombre d'employeurs français est suffisant, la ségrégation, à la limite, sera totale et la discrimination sera nulle. La discrimination conduit donc à la ségrégation.

La deuxième de ces explications nous vient des travaux de Migué (1970, p. 190) qui écrit que :

> On en arrive ainsi à distinguer deux sous-groupes à l'intérieur du marché québécois et canadien du travail. Le premier, anglophone et intégré aux circuits d'informations, dispose d'une grande quantité d'informations et l'entreprise reçoit à son sujet un maximum d'informations. L'autre, francophone et dépourvu de toutes ou d'une partie des liaisons et des communications avec les entreprises, ne jouit que d'une information réduite sur l'entreprise, laquelle de son côté ne connaît qu'imparfaitement les membres de ce marché... Pour une productivité marginale, par ailleurs égale entre le travailleur francophone et le travailleur anglophone, ce dernier obtiendra l'emploi car le coût marginal de son recrutement en sera plus faible.

Cette explication est reprise par Renaud (1977, p. 87) qui écrit en discutant les résultats :

> On est donc ramené à l'idée de Migué à l'effet que les ethnies possèdent des réseaux dont un des rôles est de faire circuler à l'intérieur de cette ethnie les informations portant sur les emplois, les types de qualification dont ont besoin les entreprises de cette ethnie.

Finalement, la troisième explication est développée par Faucher (1965), Breton et Mieszkowski (1975) et par Vaillancourt (1977), à savoir qu'il existe un coût réel à vouloir exploiter des entreprises dans une langue autre que celle de la majorité qui entoure le Québec.

Il est difficile de distinguer entre ces trois explications de la situation québécoise, sans doute parce qu'elles contribuent toutes les trois à son explication. Si on accepte les deux premières, il faut mettre en oeuvre des politiques qui forcent l'employeur à embaucher des francophones et à leur accorder des promotions, car on forcera ainsi l'employeur soit à faire fi de son désir de discriminer, soit à apprendre à connaître les travailleurs francophones. Ceci n'entraîne pas nécessairement que ces francophones travailleront en français. De fait, le paradoxe, déjà noté par Laporte (1977, p. 106), pourrait voir l'accès des francophones aux postes de commande des grandes entreprises s'accompagner d'une diminution de l'usage du français par l'ensemble des gestionnaires francophones du Québec.

Un tel résultat peut être contré par des politiques de francisation des opérations des entreprises, mais cela entraînera l'imposition d'un coût réel supplémentaire pour faire affaire au Québec et entraînera que, toutes choses étant égales par ailleurs, les résidents du Québec recevront des salaires légèrement moins élevés que ceux versés à des travailleurs similaires ailleurs en Amérique du Nord.

Cette différence de salaire dépendra du degré plus ou moins complet de francisation des activités des entreprises ; par exemple, faudra-t-il traduire l'ensemble des manuels d'une entreprise ou seulement utiliser le français dans les communications orales ? Nous reviendrons à ce problème plus loin, mais terminons en notant que le coût de travailler en français pour l'ensemble des Québécois est sans doute moindre que celui imposé par la nécessité du bilinguisme.

c) L'explication de l'évolution des différences de revenu, 1961-1971

Dans l'analyse qui précède, nous avons examiné diverses explications aux différences de revenu observées entre anglophones et francophones au Québec en 1971. Il nous semble également utile de chercher à expliquer les changements que l'on peut observer entre 1961 et 1971 et de voir ce qu'ils laissent présager pour le Québec des années 80. Prévenons cependant le lecteur qu'il ne nous sera pas possible de quantifier l'influence des différents facteurs énumérés plus bas ; pour ce faire, il nous faudrait plus de moyens et de temps que ce qui était à notre disposition lors de la rédaction de ce mémoire.

Nous croyons que l'on peut diviser ces facteurs en deux grands groupes : d'une part, les changements dans les caractéristiques de la main-

d'oeuvre québécoise, l'offre de travail et, d'autre part, les changements dans la composition et le comportement des entreprises, la demande de travail.

i) Les changements dans l'offre de travail

Les changements dans la qualité des travailleurs québécois peuvent provenir de deux sources : d'une part, les migrations et, d'autre part, l'acquisition par la main-d'oeuvre déjà sur place de nouvelles connaissances transmises par l'éducation ou par l'expérience prise au travail.

Les migrations peuvent se diviser en immigration, d'une part, et émigration, d'autre part. Côté immigration, on peut penser qu'elle a peu contribué à l'amélioration de la qualité des travailleurs francophones puisqu'elle comprenait principalement des allophones avec une forte affinité pour la communauté anglophone.

L'émigration, par contre, a eu un rôle beaucoup plus important à notre avis[12]. Du côté des anglophones, on peut penser qu'elle s'est surtout composée des meilleurs éléments et ce, pour deux raisons. Tout d'abord, le transfert des sièges sociaux ou de certaines activités du siège social hors du Québec aurait eu pour effet d'entraîner avec lui des employés qui, dans l'ensemble, ont une scolarité et des salaires supérieurs à ceux de l'ensemble de leurs compatriotes anglophones. De plus, on peut supposer que les plus jeunes et donc les plus mobiles des anglophones sont sans doute partis en plus grand nombre afin de faire carrière dans un environnement où la connaissance du français n'était pas en train de devenir une nécessité. Comme il s'agit là d'un groupe relativement bien scolarisé, on peut penser que cela a également un effet à la baisse sur le revenu moyen des anglophones, du moins à long terme.

Du côté des francophones, on peut penser que ceux qui sont partis étaient parmi les plus jeunes et qu'il y a donc eu également perte de capital humain pour ce groupe. S'il n'y avait pas eu de départs, il est possible que le revenu salarial moyen des francophones eût été plus élevé, car les migrants auraient déplacé les travailleurs moins qualifiés. Par contre, le taux de chômage du groupe francophone aurait sans doute été plus élevé.

Ces considérations sur la rémunération des migrants ne sont pas toujours ce qui importe le plus, surtout pour le groupe francophone pour lequel on peut démontrer que « quand déplacement il y a, il est souvent synonyme d'une dégradation culturelle et linguistique qui finit par l'assimilation totale » (Landry, 1977). Ceci tend à augmenter la valeur, pour la collectivité québécoise, d'un emploi créé au Québec et occupé par un francophone, car ceci assure le maintien de la taille la plus grande possible à cette communauté.

---

12. Nos remerciements à Marc Gaudry pour nous avoir incité à approfondir ce point.

L'autre cause importante de changement dans la qualité de la main-d'oeuvre québécoise de 1961 à 1971 a été l'accroissement de la scolarité de la main-d'oeuvre. À ce sujet, Boulet note pour la région métropolitaine de Montréal que :

> En fait, au cours de cette période, la relation entre l'accroissement de scolarité et l'accroissement de revenu est devenue tout simplement inversement proportionnelle ; c'est-à-dire que plus la scolarité moyenne s'est accrue moins les revenus se sont accrus. Par exemple, alors que les anglophones unilingues en accroissant leur scolarité d'une année accroissaient leur revenu moyen de 3 206$, les francophones unilingues pour un même accroissement de scolarité accroissaient le leur de 861$ et les francophones bilingues de 2 012. (Boulet, 1976, p. 11.)

Ceci provient en partie du fait que les francophones unilingues ont surtout fait porter leurs efforts sur les premières années du secondaire, rattrapant ainsi leur retard le plus évident alors que les autres groupes ont pu se concentrer sur la fin du secondaire et le post secondaire (Boulet, p. 13).

D'autre part, il faut tenir compte que :

> si l'on considère que les anglophones définissent davantage les conditions de la demande de travail de par leur rôle prépondérant d'employeurs, on est en droit de supposer qu'ils contribuent sensiblement à déterminer le niveau maximal des revenus lié à chaque niveau de scolarité. (Boulet, p. 14.)

Et, de fait, on constate que :

> les anglophones rentabilisent davantage leur formation reçue que tout autre groupe linguistique. Ou encore que ces derniers groupes ont des formations qui ne correspondent pas autant à la profession exercée que c'est le cas chez les anglophones. Ou encore que les groupes non anglophones sont inutilement scolarisés compte tenu des professions qu'ils occupent. (Boulet, p. 16.)

On peut donc retenir de cela, et à notre avis généraliser à l'ensemble de la province, le fait que l'accroissement de la scolarité des francophones a contribué à diminuer l'écart entre leurs revenus et ceux des anglophones, mais que leur manque d'accès à certaines occupations a entraîné une sous-utilisation de cette scolarité.

ii) Les changements dans la demande de travail

Les changements dans la composition et le comportement des employeurs proviennent à la fois de changements à l'intérieur du secteur privé et de changements dans les parts relatives au marché du travail des secteurs privé et public.

Nous avons vu plus tôt qu'il y a eu légère croissance de l'emploi manufacturier sous contrôle francophone durant les années 60 ; à cela, il faut ajouter l'expansion du secteur financier sous contrôle francophone, le mouvement Desjardins, la croissance d'industries culturelles francophones (artisanat, boîtes à chanson) et l'insistance de la clientèle francophone à être

servie dans sa langue, chez Eaton ou Simpson par exemple. Tous ces changements ont pour effet d'accroître la demande pour les francophones ou à tout le moins pour les bilingues qui sont plus souvent des francophones que des anglophones.

Un autre facteur important a été la création de plusieurs sociétés d'État telles que SIDBEC, Hydro-Québec et la S.G.F. qui a entraîné une demande plus grande pour des cadres et des professionnels francophones et pour un environnement de travail français. À ce sujet, le cas de l'Hydro-Québec est sans doute le plus connu et le mieux documenté[13].

Finalement, la croissance de la part relative de l'emploi dans le secteur public et parapublic par rapport au nombre total de salariés, part qui passe de 19 % en 1961 à 24 % en 1971 (Chantal, 1977), a certainement contribué à l'amélioration relative de la position des francophones sur le marché du travail québécois, vu leur très grande prépondérance dans l'administration publique québécoise et leur possibilité d'accéder aux postes de commandes.

iii) Les perspectives d'avenir

Tout d'abord, notons que, depuis 1971, un facteur supplémentaire est apparu du côté demande de travail : l'introduction des plans de francisation prévus par la loi 22. Les plans et les changements d'attitudes de certains dirigeants d'entreprises ont sans doute également contribué à améliorer le sort des francophones. D'autre part, comme l'écrit Boulet :

> En fait, si l'on maintient dans le futur les croissances procentuelles de revenus observées de 1961 à 1971, il faudrait encore près de 15 ans avant que les francophones bilingues ne rejoignent les anglophones, alors qu'il faudrait près de 30 ans aux francophones unilingues pour parvenir à une pareille performance. Ceci, bien entendu, si les croissances procentuelles se maintiennent ; or plus les revenus croissent, plus il est difficile de maintenir pareil rythme, de telle sorte que même si les écarts relatifs de revenus continuent de décroître, on n'est pas assuré dans un avenir immédiat que les écarts absolus en feront autant. (Boulet, 1976, p. 10.)

On pourrait alors penser que les correctifs apportés par la loi 22 ne viendraient que compenser l'abaissement des taux de croissance et qu'une période de 25 à 30 ans comme durée de rattrapage semble encore plausible[14]. Or, si l'on accepte l'hypothèse de travail mise de l'avant par le présent gouvernement québécois, il y a évidemment incompatibilité puisque la

---

13. Voir le livre III, 3e partie, du rapport final de la Commission Laurendeau-Dunton, pp. 494-502.

14. À ce sujet, il faut noter ce que Laporte écrit : « sur une période de trente ans, il est certainement possible de réaliser un très haut niveau de francophonisation des cadres » (Laporte, 1973, p. 158). Il semble donc que la fin du XXe siècle soit bien la période à laquelle s'effectuerait naturellement le rattrapage des francophones au Québec.

période visée est plus près de 10 que de 30 ans. C'est pourquoi, dans la dernière partie de ce mémoire, nous allons chercher à étudier les divers impacts d'un tel objectif sur les communautés anglophones et francophones du Québec en examinant les effets probables du projet de loi 1. Auparavant, résumons cette deuxième partie de notre mémoire.

d) Pour une vue d'ensemble

Il nous semble maintenant utile de chercher à faire ressortir les principaux points des différentes explications des écarts de revenu entre anglophones et francophones du Québec.

1) Deux types d'explication peuvent être retenus pour chercher à comprendre les différences de revenu entre anglophones et francophones ;
   i) les explications qui mettent l'accent sur les différences entre les attributs (éducation, expérience) des individus des deux groupes ;
   ii) les explications qui attribuent à la discrimination, au manque d'intégration des francophones dans les réseaux d'information dominant au Québec et à l'intégration de l'économie québécoise du continent nord-américain.

À notre avis, le second type d'explication s'applique à environ un quart des disparités observées entre le revenu des anglophones et des francophones.

2) Les réductions dans les différences de revenu entre anglophones et francophones du Québec peuvent s'expliquer par :
   i) une amélioration relativement plus rapide de la qualité de la main-d'oeuvre francophone par rapport à la main-d'oeuvre anglophone de 1961 à 1971 ;
   ii) un accroissement dans la part de la main-d'oeuvre travaillant dans des secteurs sous contrôle francophone, accroissement provenant principalement d'une croissance plus rapide du secteur public et parapublic par rapport à celle du secteur privé de 1961 à 1971.

III. L'incidence économique d'une législation linguistique

Dans la dernière partie de ce mémoire, nous allons chercher à cerner ce que pourrait être l'impact de certaines des dispositions du projet de loi 1 sur la vie économique du Québec. En particulier, nous étudierons comment pourraient se comporter les firmes et les individus face aux coûts et bénéfices qui devraient résulter de la mise en application du projet de loi 1.

Notons que nous ne questionnons pas le droit, au sens large du terme, du gouvernement à légiférer dans ce domaine. Pour nous, une législation linguistique s'apparente à une législation pour fin de taxation : dans les deux cas, on impose des fardeaux aux individus et aux compagnies, dans les deux cas, on promulgue des règlements et exceptions et, dans les deux cas, on prévoit des pénalités telles les amendes. Le résultat est une redistribution des revenus et des avoirs de certains groupes vers d'autres. Une telle redistribution est acceptable, à **notre** avis, si elle est décidée de façon démocratique[15] ; ce qui nous intéresse est de savoir ce que sera cette nouvelle distribution.

Il nous semble donc important de commencer notre discussion sur l'impact d'une politique linguistique en rappelant que la volonté des Québécois de vivre en français au Québec signifie qu'ils auront un revenu réel, mesuré en termes des biens et services disponibles, plus bas que celui qui leur aurait été accessible s'ils avaient accepté de vivre en anglais au Québec. Ceci ne veut pas dire que ce niveau de vie ne saurait pas être le plus élevé en Amérique du Nord si les circonstances (richesses naturelles, produits spécialisés) s'y prêtent, mais simplement qu'il aurait pu être encore plus élevé. De fait, on peut postuler une relation directe entre la perte de revenu réel et le degré de francisation de la vie économique québécoise. Il ne faut pas inclure dans cette perte les différences de revenu réel causées par la dotation en richesses naturelles du Québec ou le fait que certains Québécois ne parlent pas l'anglais, ce qui réduit leur marché du travail au Québec. Ceci dit, il est difficile de la quantifier ; doit-on y inclure l'absence de contrôle par les Québécois de leur économie, par exemple ? Nous ne le croyons pas et considérons plutôt le gain que les Québécois réaliseraient à l'heure présente de tous devenir anglophones dans le Québec d'aujourd'hui. Nous estimons ces gains à un maximum de 7 % ou 8 %, gains qui résulteraient en bonne partie de l'intégration des francophones aux réseaux d'information nord-américains.

La perte résulte également du fait que vivre en français entraîne l'imposition d'une barrière au libre mouvement des biens et services entre le Québec et le reste de l'Amérique du Nord. Par exemple, le fait d'exiger

---

15. D'aucuns ne seront pas d'accord avec cette approche ; ainsi Bissonette nous rappelle que John Rawls a écrit : « Each person possesses an inviolability founded on justice that even the welfare of society as a whole cannot override. Therefore in a just society the rights secured by justice are not subject to political bargaining or to the calculus of social interest. » (John Rawls, *A Theory of Justice*.)

À notre avis, le droit d'une minorité d'imposer la langue à la majorité ne fait pas partie de droits désirés de la justice alors que le choix de la majorité d'imposer sa langue est, dans des limites raisonnables qui nous semblent respectées par le projet de loi 1, justifiable. Quant à la valeur démocratique d'une législation qui impose des gains à certains et des pertes à d'autres, nous ne pouvons que noter que, depuis 110 ans, les règles du jeu politique au Québec n'ont pas changé et qu'elles ne deviennent pas caduques parce que ceux qui y gagnaient y perdent maintenant.

l'étiquetage en français entraîne ou bien l'absence de certains produits disponibles ailleurs en Amérique du Nord, ou bien des prix plus élevés afin d'absorber les coûts nécessaires pour rendre les produits disponibles en français.

De même, le libre mouvement des individus se trouve entravé, ce qui peut entraîner des coûts pour l'économie québécoise lorsqu'à court terme certains types de travailleurs ne sont pas disponibles au Québec et ne peuvent pas être recrutés hors du Québec car ils ne sont pas capables de travailler en français.

Il faut cependant noter que le revenu réel est seulement un des déterminants du niveau de vie des individus et que de pouvoir vivre en français rapporte en soi des bénéfices aux Québécois. On peut penser qu'au Québec ces bénéfices sont plus grands que les coûts : c'est du moins ce que deux siècles d'histoire nous révèlent et il semble approprié d'accepter que les Québécois veulent vivre en français. Il nous reste donc à examiner si l'État doit intervenir, comment il doit le faire et quels sont les effets de ces interventions.

a) L'intervention étatique et la langue

On observe, depuis le début du XX^{e} siècle, un accroissement important du rôle de l'État dans les économies du monde occidental aussi bien en termes de biens et services produits[16], ou tout le moins fournis par l'État, qu'en termes d'activités réglementées par l'État. On peut avancer plusieurs raisons (urbanisation, loi de Wagner) pour expliquer un tel phénomène. Une des raisons en est qu'avec l'industrialisation de la société, il devient de plus en plus fréquent que le coût privé des actions des individus et des entreprises diffère de leur coût social ; les divers types de pollution sont un bon exemple de cela. À notre avis, l'intervention de l'État dans le domaine linguistique s'apparente aux législations qui cherchent à corriger les divergences entre coût privé et coût social.

En effet, l'intervention de l'État en faveur d'une langue crée des effets externes favorables à tous ceux qui parlent cette langue. Ainsi, la francisation des entreprises accroît la dimension du marché du travail pour les francophones. De même, l'étiquetage français obligatoire abaissera le coût des produits pour ceux qui consomment dans cette langue. De tels résultats n'auraient jamais été obtenus si on avait laissé faire les forces du marché. En effet, c'est un résultat bien connu des économistes que les biens que l'on peut qualifier de « publics » doivent être produits par l'État afin d'en assurer une quantité suffisante.

16. Au canada, la part du P.N.B. produit par l'État est d'environ 40 % au début des années 70.

Ainsi, il est plausible de croire que l'immense majorité des francophones préfère travailler en français et en bénéficie mais que, sans intervention gouvernementale, ce groupe de travailleurs ne saurait obtenir un tel résultat, l'unanimité requise étant brisée par quelques travailleurs qui, par exemple, bénéficient, à cause de leur facilité à apprendre l'anglais, de salaires suffisamment élevés pour leur faire accepter de travailler en anglais, favorisant ainsi le maintien d'un régime linguistique défavorable à leurs collègues.

Certes, l'État a d'autres choix que la réglementation pour imposer l'usage d'une langue dans l'entreprise. Il peut, par exemple, s'assurer la collaboration des entreprises par des subsides. Une autre possibilité serait l'imposition d'une participation québécoise, minoritaire ou majoritaire au contrôle des entreprises et ce, par voie de législation. À une époque où l'on se préoccupe de plus en plus de la part du P.N.B. sous contrôle gouvernemental, le premier choix semble peu attrayant alors que le deuxième ne porterait fruit qu'à long terme puisqu'on ne saurait trouver immédiatement les fonds nécessaires.

Reste évidemment le choix des exhortations morales et des législations incitatives. Ce sont là, à notre avis, des moyens peu efficaces de franciser l'économie québécoise car certaines entreprises prêtes à favoriser leurs opérations hésiteront à le faire si elles croient que les entreprises rivales éviteront ces coûts. Comme l'écrivent Breton et Mieszkowski :

> [...] even if it could be established that from a social standpoint it would be optimal to switch from English to French, it is very unlikely that the changeover would occur quickly and smoothly in a decentralized market context. Government intervention would be necessary to coordinate as broad a changeover as possible. (Breton et Mieszkowski, 1975, p. 31.)

En d'autre mots, si le gouvernement veut franciser l'économie québécoise, il lui faut en être le maître d'oeuvre. Ceci dit, il faut savoir qui paiera le coût d'une telle intervention ; c'est ce problème que nous aborderons maintenant en étudiant la francisation des lieux de travail.

b) L'incidence d'une réglementation de la langue de travail pour les entreprises et les travailleurs

Nous devons tout d'abord distinguer entre l'incidence légale et l'incidence réelle d'une législation. L'incidence légale est celle que la loi indique alors que l'incidence réelle dépend de la possibilité pour ceux visés par la loi d'en reporter les coûts sur d'autres agents économiques. Un exemple d'une telle action est le fait que les entreprises, par des hausses de prix, reportent sur le consommateur une plus ou moins grande partie de l'impôt sur le profit des corporations. Or le projet de loi 1 va imposer à certaines entreprises des coûts supplémentaires soit ceux de franciser leurs opérations, les coûts de francisation, et ceux d'assurer l'embauche et la promotion des

Québécois, les coûts de « francophonisation ». De même, les travailleurs devront utiliser le français au travail, ce qui entraînera pour certains des coûts de formation. Il nous semble donc utile d'examiner les coûts et de chercher à déterminer qui les paiera.

i) L'incidence des coûts de francisation pour les entreprises

Dans cette section et dans celles qui suivent, nous étudions les actions d'entreprises oeuvrant principalement en anglais à l'heure actuelle et d'individus unilingues anglais ou presque. L'analyse s'applique, mais à un degré moindre, à des entreprises oeuvrant déjà partiellement en français.

Afin d'assurer la francisation des communications écrites et orales au travail, les entreprises devront, d'une part, traduire les communications (textes, manuels, circulaires) provenant des fournisseurs non québécois ou du siège social et, d'autre part, s'assurer que les communications internes de l'entreprise se font en français. Pour ce faire, il faut établir un service de traduction pour les documents écrits et assurer l'apprentissage du français par les cadres anglophones ou leur remplacement par des cadres anglophones bilingues ou des cadres francophones, bilingues ou non.

L'entreprise peut défrayer le coût de la formation linguistique de ses cadres ou elle peut leur imposer de l'assumer eux-mêmes ; elle ne peut par contre reporter directement le coût de traduction des textes mais il n'est pas dit qu'elle le paiera vraiment à même ses profits car elle peut chercher à en reporter l'incidence réelle sur d'autres tels les consommateurs québécois ou étrangers ou les travailleurs québécois et, si cela lui est impossible, elle peut décider de quitter le Québec. Le choix de l'entreprise dépendra du taux de profit au Québec dans son domaine d'activité comparé à ce qu'elle pourrait réaliser dans d'autres régions. Si l'entreprise réalise des profits plus élevés au Québec, même après francisation, qu'elle ne peut en réaliser ailleurs, elle n'a pas de raison de partir même si elle doit payer l'ensemble des coûts de la francisation. Par contre, si, pour maintenir leurs profits au Québec égaux à ceux réalisables ailleurs, les entreprises doivent reporter sur d'autres une partie des coûts de la francisation, elles chercheront alors soit à hausser leurs prix soit à baisser les salaires réels de leurs employés québécois. Dans le premier cas, s'il s'agit de produits exportés, ce sont les non-Québécois qui paieront une partie des coûts de francisation alors que, s'il s'agit de produits consommés sur place, ce sont les consommateurs québécois qui paieront les frais de la francisation, tout cela dans l'hypothèse où l'entreprise a un certain pouvoir sur ses prix, c'est-à-dire qu'elle est en situation de monopole ou d'oligopole. De même, si l'entreprise peut abaisser le salaire réel de ses travailleurs, c'est qu'elle a un certain pouvoir de monopole sur le marché du travail. Si l'entreprise ne jouit pas d'un certain pouvoir sur l'un ou l'autre de ces marchés, alors il ne lui restera à long terme qu'à quitter le Québec

afin de rétablir son taux de profit sur ses investissements. Nous reviendrons sur ce point plus bas.

De la même manière, les entreprises qui considèrent le Québec pour fin d'investissement incluront le coût d'opérer en français dans leurs calculs de rentabilité. Si, lorsqu'elle tient compte de ce coût et de ses autres coûts d'exploitation, l'entreprise calcule que le Québec est encore la région où elle peut réaliser le plus de profit en y investissant, alors elle s'installera au Québec. Le tout dépendra de l'importance des coûts de francisation par rapport à l'ensemble des coûts de l'entreprise et des coûts des autres facteurs de production du Québec par rapport à leurs coûts dans d'autres régions. Il serait donc possible pour le Québec, en baissant certains coûts tels les coûts d'énergie, les redevances naturelles ou les impôts sur les corporations, de faire disparaître l'obstacle des coûts de francisation à l'investissement non québécois. Ce sont évidemment là des mesures dont il faudrait d'abord discuter la nécessité et utiliser avec discrétion mais qui sont des manifestations concrètes de moyens à la disposition des Québécois pour assumer le coût de vivre en français.

ii) L'incidence des coûts de la « francophonisation » pour les entreprises

En plus de franciser les opérations des entreprises, le projet de loi 1 prévoit également que les entreprises devront embaucher un nombre accru de Québécois pour occuper les postes de cadres. Une telle obligation n'a pas le même effet que la francisation car on peut très bien embaucher des cadres anglophones bilingues et les faire travailler en français pour franciser l'entreprise et embaucher des cadres francophones bilingues et les faire travailler en anglais pour « francophoniser » l'entreprise. Ici, les coûts encourus par l'entreprise sont de nature informationnelle car, comme le fait remarquer Boulet (1976, p. 22), « la grande entreprise connaît mal les universités francophones », et de nature opérationnelle, car la promotion accélérée des francophones peut entraîner pour l'entreprise un manque à gagner causé par le manque d'expérience et de savoir-faire des nouveaux cadres francophones.

Les coûts d'une telle politique sont, à notre avis, moindres que ceux qu'entraîne la francisation des entreprises. Les coûts d'établissement d'un réseau d'information entre entreprises non québécoises et universités québécoises s'amortissent rapidement une fois l'investissement fait. De plus, les contacts étroits entre les entreprises et les universités assureront en quelques années que toute déficience dans la formation des gestionnaires québécois, si déficience il y a, disparaîtra rapidement. Il n'en reste pas moins que certaines formations propres à l'entreprise ou encore dans des domaines où le Québec manque de compétence devront être acquises par les francophones en faisant usage de l'anglais. Mais c'est là un phénomène universel

que d'exiger des cadres supérieurs une certaine connaissance de l'anglais, phénomène très différent de la situation actuelle au Québec où certaines entreprises oeuvrent en anglais.

Comme à long terme les coûts d'opération avec des cadres francophones seront les mêmes qu'avec des cadres anglophones, nous ne croyons pas qu'il y ait lieu de discuter de l'incidence d'une telle politique. Tout au plus faut-il s'assurer qu'elle soit mise en place d'une façon ordonnée et réfléchie. C'est pourquoi nous nous tournons maintenant vers l'étude des conséquences des politiques de francisation et de francophonisation des entreprises pour les anglophones unilingues.

iii) L'incidence pour les individus d'une politique linguistique

La grande différence entre l'impact sur les individus et sur les entreprises d'une politique linguistique est que les individus ne peuvent pas, en règle générale, reporter les coûts qui leur sont imposés, ce qui ne leur laisse qu'un seul choix, celui de quitter la région où la politique linguistique leur est défavorable. Au Québec, une politique de « francophonisation » des cadres aura pour effet de diminuer l'accès aux postes de commandes des non-francophones. Ceci aura comme conséquence d'inciter les anglophones de divers âges à quitter le Québec afin de bénéficier d'un meilleur contrôle sur leurs chances d'avancement. En particulier, on peut croire que cela sera vrai pour les jeunes anglophones qui verront à rentabiliser ailleurs leur scolarité universitaire. Le rythme des départs sera accéléré si, non seulement on bloque les promotions des anglophones et on oblige les entreprises à contingenter leur entrée, mais également si on cherche à obtenir le remplacement d'anglophones par des francophones ; cela, semble-t-il, ne sera pas la politique qui résultera du projet de loi 1.

La politique de francisation des entreprises aura-t-elle aussi un impact sur les anglophones, impact qui dépendra de leur capacité d'apprendre le français et des coûts que cela entraînera pour eux. Plus l'entreprise absorbe une grande partie des coûts, qu'ils soient monétaires (frais de scolarité, livres) ou mesurés en temps (congé plein salaire, demi-salaire), coûts qu'elle reportera ensuite sur d'autres ; moins le coût privé d'apprendre le français sera élevé et moins il y aura d'incitation pour les anglophones unilingues à quitter le Québec. Par contre, ceux qui, pour des raisons d'ordre psychologique ou émotif, sont incapables ou refusent d'utiliser le français au travail, n'auront guère d'autre choix d'ici 10 ans que de quitter le Québec si le programme de francisation est appliqué intégralement. En effet, alors qu'on peut concevoir des exceptions pour des individus approchant de leur retraite, il serait plus difficile d'en introduire pour les individus présentement âgés de 30 à 45 ans.

iv) Les départs des entreprises et des individus ; leur impact sur la vie économique du Québec

Dans les sections qui précèdent, nous avons indiqué que quitter le Québec pourrait être le choix approprié pour certaines entreprises et individus face à une politique de francisation contraignante. De telles assertions, du moins en ce qui a trait aux entreprises, ont été également avancées par les milieux d'affaires au cours des derniers mois. Il nous semble donc utile d'examiner les raisons qui peuvent inciter une entreprise à s'établir au Québec ou à le quitter.

Les entreprises s'installent dans une région, selon Dagenais et Van Peeterssen (1973, p. 39) en fonction de « l'importance du marché local, la disponibilité des matières premières et les réserves de main-d'oeuvre disponible à des taux de salaire avantageux ».

À ces trois critères, il faut ajouter la possibilité d'exporter à bon prix les matières premières québécoises ou de les remplacer. Le premier de ces critères explique que Dagenais et Van Peeterssen, en parlant des secteurs de la construction, des transports, du commerce, des finances, des services, de l'agriculture et de l'électricité, écrivent :

> Les entreprises de ces secteurs qui sont localisées au Québec y trouvent sans doute suffisamment d'avantages pour pouvoir supporter le coût qu'impliquerait un effort raisonnable d'intensification de l'utilisation du français. Il faudrait cependant considérer à part les cas des sièges sociaux de compagnies pan-canadiennes ou pluri-nationales. (Dagenais et Van Peeterssen, p. 46.)

Nous reviendrons à ce commentaire sur les sièges sociaux plus bas ; notons que l'attrait d'un marché local de dimension raisonnable explique également la localisation au Québec d'une bonne partie des entreprises que l'on retrouve dans le domaine des aliments et boissons, du meuble et des produits minéraux non métalliques.

Les richesses naturelles du Québec expliquent évidemment la présence d'entreprises dans le domaine minier et dans le secteur de la transformation de l'aluminium. Comme pour les industries du secteur manufacturier nommées plus haut, ce sont là des activités peu susceptibles de vouloir déplacer leurs activités face à une politique de francisation des entreprises, d'autant plus que plusieurs entreprises dans ces deux secteurs font déjà des efforts dans ce domaine. Deux autres industries du secteur manufacturier, celles du matériel de transport et de la métallurgie primaire, dépendent peu des ressources naturelles mais, vu leurs investissements fixes élevés, elles sont peu mobiles.

Par contre, il existe un groupe d'industries qui sont relativement mobiles, ce « dernier groupe — ou le groupe des industries qui trouvent

> probablement le moins d'avantages comparatifs dans le fait d'être localisées au Québec — comprend les industries de la machinerie, du matériel élec-

> trique, des produits chimiques, du tabac ainsi que l'ensemble des industries du textile, des vêtements et la bonneterie.
>
> L'industrie du tabac et le groupe des industries textiles sont concentrées au Québec depuis longtemps. Elles importent et exportent une grande partie de leur production et de leurs matières premières. Elles ne bénéficient que peu ou plus des différences de salaires et il serait étonnant que de nouvelles unités de production s'établissent au Québec. Il n'y a pas de raisons évidentes pour que le Québec attire beaucoup de nouvelles industries de ce type, indépendamment des questions de la langue de travail. Par contre, les entreprises déjà établies sont peu susceptibles de déménager, étant ici depuis très longtemps, accoutumées à l'environnement de services dont elles ont besoin et ayant un stock de main-d'oeuvre expérimentée. Pour les trois autres secteurs, soit industries de matériel électrique, industries de produits chimiques, industries de la machinerie, les avantages de la localisation au Québec sont très faibles. Il semble difficile, par conséquent, de faire des pressions trop fortes sur ces entreprises en matière de langue de travail. Il faudrait agir avec grande prudence. (Dagenais et Van Peeterssen, 1973, p. 51.)

Finalement, Dagenais et Van Peeterssen font remarquer, avec raison que, pour les sièges sociaux,

> il conviendra d'être plus prudent car leur mobilité est plus grande. Le peu de matières premières qu'ils consomment (électricité, papier, services) sont accessibles dans tous les grands centres urbains ; de plus, leur localisation est en bonne partie indépendante de la localisation des usines qu'ils contrôlent.
>
> Aussi, le seuil à partir duquel il est intéressant pour un siège social d'aller s'établir dans une province où il n'aurait pas à subir des « coûts de francisation » est beaucoup plus bas que pour les usines.
>
> Il faudra donc avoir une politique de francisation plus nuancée dans le cas des sièges sociaux. (Dagenais et Van Peeterssen, p. 44.)

Par conséquent, il semble donc qu'une approche sectorielle pour assurer la francisation des entreprises est la plus appropriée et qu'il faut souhaiter que la réglementation qui sera utilisée pour mettre en place le projet de loi 1 tienne compte de ce fait. Il ne faut pas croire cependant que le départ d'une entreprise entraîne nécessairement la perte de tous les emplois qu'elle assurait. En effet, on peut croire que des entrepreneurs québécois, avec ou sans l'appui de l'État, pourront la remplacer[17], du moins en ce qui concerne la production destinée au marché québécois, et faire un profit là où l'entreprise non québécoise connaissait une perte car eux n'auront pas à encourir des coûts de francisation.

Par contre, le départ d'un siège social entraînera presque inévitablement une perte d'emplois pour le Québec ; reste à savoir quels sont les avantages

17. Si on se fie aux récentes déclarations de M. Enders, ambassadeur américain au Canada, un tel remplacement pourrait se faire en coopération avec les entreprises américaines moins effarouchées que les entreprises canadiennes par les politiques linguistiques du gouvernement.

à long terme pour le Québec de retrouver sur son territoire une série de sièges sociaux employant des anglophones et oeuvrant en anglais. Peut-être est-ce là un cas où une politique de « francophonisation » sera plus appropriée qu'une politique de francisation si l'on croit que ces sièges sociaux peuvent apprendre aux francophones des techniques inédites qu'ils utiliseront ensuite dans les secteurs sous leur contrôle. À long terme cependant, le gouvernement par souci de cohérence n'a pas le choix et devra exiger la francisation la plus compatible avec le degré de relations avec l'extérieur que doivent maintenir ces sièges sociaux, quitte à accepter le départ de certains d'entre eux qui refuseraient de collaborer adéquatement à améliorer la position économique des Québécois.

Il est très difficile d'évaluer ce que sera le nombre d'emplois que le Québec va perdre suite à la mise en place du projet de loi 1 mais il est bon de rappeler qu'environ 80 % des travailleurs du Québec travaillent présentement en français et ne seront donc pas touchés par une politique de francisation, ce chiffre étant de près de 90 % pour les francophones. De plus, on peut penser qu'une partie des travailleurs qui travaillent présentement en anglais se retrouvent dans des secteurs peu mobiles et qu'ils ne verront donc pas leurs emplois menacés par une politique de francisation. Finalement, on peut penser que les entreprises et sièges sociaux qui quitteront le Québec chercheront à entraîner avec eux une partie de leurs employés qui n'iront pas ainsi grossir la masse des chômeurs. Il nous semble donc que la perte maximum d'emplois qu'une politique radicale de francisation pourrait entraîner est d'environ 5 % et qu'une mise en place ordonnée d'une telle politique, mise en place qui tienne compte des problèmes particuliers de certains secteurs, entraînerait une perte peu importante d'emplois pour les Québécois et pour le Québec.

Après avoir discuté des raisons qui peuvent inciter les entreprises à demeurer au Québec ou à le quitter et de l'impact possible de telles décisions, nous voulons maintenant nous attarder sur le sort des individus qui décideront de quitter le Québec. Ce sont principalement des anglophones qui poseront un tel geste et leur départ entraînera une perte de capital humain pour le Québec et une diminution de l'assiette fiscale du gouvernement. Par contre, des départs massifs sur une courte période entraîneront un abaissement marqué dans la valeur des actifs immobiliers de ce groupe et causeront un transfert de richesse vers les membres du groupe francophone qui achèteront leurs biens.

De même, l'entrée de francophones dans ces quartiers mettra à la disposition de ces derniers des équipements collectifs d'une grande valeur, accompagnée en contrepartie d'une dette publique accrue et d'une diminution dans les économies d'échelle possibles dans l'offre des services publics. Par contre, un départ massif des anglophones du Québec pourrait entraîner

la disparition d'une série de réseaux parallèles d'établissements parapublics, ce qui pourrait entraîner des économies d'échelle.

Face à une volonté de départ des anglophones, le gouvernement peut et doit faire peu. Si les anglophones partent et que les entreprises qui les employaient restent, il y aura augmentation du nombre et possiblement de la qualité des emplois disponibles pour les Québécois. Par contre, si des anglophones partent parce que leur employeur déménage, c'est que les mesures suggérées plus haut n'auraient pas réussi et il est fort peu probable qu'on puisse trouver, pour ces anglophones, des emplois qui ne requièrent pas une connaissance adéquate du français.

c) L'incidence économique des autres aspects de la réglementation linguistique

Jusqu'à maintenant, nous avons discuté de l'impact de la francisation et de la « francophonisation » des entreprises sur la vie économique québécoise. D'autres mesures contenues dans le projet de loi 1 auront également des effets sur l'économie québécoise : nous allons les examiner rapidement vu leur peu d'importance dans le cadre de notre discussion.

La réglementation de l'accès à l'école anglaise a pour effet principal de réduire la mobilité de la main-d'oeuvre en diminuant l'attrait pour les anglophones d'habiter à Montréal et en diminuant aussi la possibilité pour les francophones d'atteindre un niveau de connaissance de l'anglais qui leur permettrait d'accepter sans problème les emplois hors du Québec.

L'octroi de permis d'accès à l'école anglaise pour les employés d'entreprises, qui sont au Québec pour quelques années tout au plus, aura pour effet de diminuer de beaucoup les problèmes qu'entraîne, pour les entreprises des secteurs manufacturiers et miniers, cette législation. En effet, celles-ci pourront importer pour quelques années la main-d'oeuvre spécialisée qui pourrait leur manquer durant la période de formation des travailleurs québécois. De même, les filiales québécoises des entreprises plurinationales ne seront pas exclues du réseau d'emploi que les cadres supérieurs de ces entreprises doivent occuper hors du siège social avant d'y retourner dans des postes de commande. Ceci signifie que les filiales québécoises ne seront pas indûment privées de contacts avec la maison mère. Par contre, le système de permis scolaire ne pourra sans doute pas satisfaire aux exigences des sièges sociaux qui eux attirent des employés pour des séjours plus longs que cinq ans. Il faudra donc que ces cadres qui veulent travailler au Québec acceptent également de s'intégrer à sa culture ou qu'ils refusent de venir, ce qui risque fort d'entraîner des pressions supplémentaires qui favoriseraient le départ des sièges sociaux. Quant au manque de connaissance de l'anglais pour les francophones qui résultera de leur manque d'accès à l'école anglaise, on

peut imaginer qu'un enseignement plus sérieux de l'anglais dans le réseau scolaire francophone et possiblement des échanges d'étudiants Québec–Canada seraient des mesures appropriées.

La réglementation de l'affichage nous semble avoir peu d'effet sur le plan économique. À court terme, il y aura hausse dans la demande pour les services de spécialistes dans le domaine afin d'assurer la transition mais à long terme ces effets se dissiperont. On peut même croire que le fait de franciser le visage du Québec aura un effet positif sur l'industrie touristique, s'il est vrai que le dépaysement est un attrait pour les touristes nord-américains. De même, la réglementation de la langue des plaidoiries nous semble avoir peu d'effets sur le plan économique.

Par contre, la réglementation de la langue du commerce et celle de l'administration publique nous semble avoir un impact plus important sur la vie économique. Ainsi, l'obligation faite aux commerçants de servir le public en français favorisera l'embauche de francophones ou d'anglophones bilingues, ou encore imposera des coûts de francisation aux employés anglophones unilingues qui auront alors le choix décrit plus haut pour les employés d'entreprises.

À ce sujet, notons que le législateur devrait prendre en considération la possibilité d'octroyer, pour quelques années seulement, un dégrèvement partiel d'impôt pour aider les individus qui doivent assumer eux-mêmes les coûts de leur formation linguistique. Ce serait là une mesure incitative sans doute fort appréciée de la population, qui pourrait être utilisée par les employés des petites entreprises, car celles-ci peuvent difficilement mettre sur pied des programmes d'enseignement du français, et qui ne serait pas trop coûteuse pour le trésor québécois.

Quant aux administrations publiques anglophones, elles se verront sensiblement imposer les mêmes coûts que les entreprises mais elles seront incapables de les reporter sauf par des hausses de taxes ou par des baisses de services ; c'est là un choix que leurs citoyens devront faire.

d) L'activité économique et la langue

Jusqu'à maintenant, nous avons cherché à dégager l'incidence de diverses mesures de réglementation linguistique en insistant particulièrement sur leurs coûts potentiels. Il est cependant clair que, simultanément, ces mesures entraînent des bénéfices pour la communauté québécoise. Particulièrement intéressant sur le plan économique est le fait que les francophones unilingues verront s'accroître la gamme des emplois qui leur sont disponibles et diminuer la différence entre leurs revenus et ceux des autres groupes de la communauté québécoise. De même, le fait de pouvoir travailler en français devrait permettre aux francophones d'accroître leur productivité possible-

ment à un point tel que cette hausse de productivité fera plus que compenser les entreprises pour les coûts de francisation. Finalement, on peut croire que la communauté dans son ensemble en retirera des bénéfices ; c'est ce que Breton(1964) définit comme étant une consommation de nationalisme.

On peut cependant se demander si tous les membres de la communauté bénéficieront également d'une politique de francisation des entreprises. Breton et Mieszkowski (1975, p. 49) écrivent que : « it is hard to escape the general conclusion that on balance, the direct effects of francisation are regressive with respect to income ».

Par contre, Hocevar écrit que :

> La francisation au niveau de l'administration et de la gestion tendrait à améliorer la structure occupationnelle. Toutes les classes sociales pourraient en bénéficier, y compris la classe ouvrière, car l'usage du français dans les positions de gestion permettrait aux enfants de tout niveau social d'aspirer à une éducation qui leur ouvrirait le chemin vers des occupations plus rémunératrices sans nécessité d'assimilation linguistique. (Hocevar, 1977, p. 137.)

À notre avis, les mesures de francisation seront, à long terme, neutres par rapport au revenu et l'on peut donc négliger cet aspect du problème. Cela ne veut pas dire qu'il ne faille pas tenir compte des coûts immédiats mais que les mesures à prévoir sont d'ordre temporaire.

On peut, par contre, s'interroger sur la nécessité de franciser les entreprises et les emplois existants et se demander s'il ne serait pas préférable de s'attaquer uniquement aux nouvelles entreprises et aux nouveaux emplois. De fait, c'est usuellement ce qui se fait lorsqu'on veut changer la distribution des avoirs dans une société. En effet, on choisit, en règle générale, d'améliorer la distribution du total des avoirs en rendant la distribution des nouveaux avoirs favorable aux groupes dont on veut améliorer le sort. C'est là cependant un choix qui requiert du temps et une économie en croissance soutenue. Vu les objectifs du projet de loi 1, il nous semble clair qu'une telle politique serait difficile d'application et qu'il faut accepter que cette législation entraînera une certaine redistribution entre anglophones et francophones. Les premiers verront le flux attendu de leurs revenus diminuer car ils ne contrôleront pas aussi bien les leviers économiques qui leur permettaient d'atteindre une rentabilité de leur éducation plus élevée que celle des francophones.

Ceci soulève un dernier problème, celui de l'équité des mesures prévues au projet de loi 1. Certains économistes ont suggéré que les changements fondamentaux au contact social sont acceptables lorsque, comme l'écrit Usher, « change reinforces equity so far it is seen as reflecting important concerns in society... and as leading to a state from which little further change is contemplated » (1975, p. 35). Reste à savoir si les changements causés par le projet de loi 1 répondent à cette description. C'est là une

question qu'en tant qu'économiste, nous ne saurions trancher et qu'il appartient au législateur de résoudre.

e) Pour une vue d'ensemble

De ce qui précède, il nous semble que l'on peut conclure que :

1) de vouloir vivre en français en Amérique du Nord impose nécessairement des coûts à la collectivité québécoise mais que ces coûts semblent être moindres que les bénéfices qu'elle en retirera ;
2) une fois la décision prise de vivre en français au Québec, il est alors préférable que l'État soit le maître d'oeuvre d'une telle politique ;
3) l'incidence des coûts de la mise en place d'une politique linguistique doit être étudiée avec soin de façon à minimiser les coûts, pour la société québécoise, d'une telle politique ;
4) s'il y a des coûts associés à une politique de francisation, il y a également des coûts associés au *statu quo*, *statu quo* qui défavorise les francophones dans la vie économique.

En guise de conclusion à ce mémoire, nous aimerions citer la conclusion du travail de Laporte (1973, p. 1976) qui écrit que : « à moins de faire appel à des moyens d'action radicaux, ce qui aurait des conséquences graves sur le développement économique, la francisation ne peut être qu'un changement lent ». Nous croyons qu'il s'agit là d'une vision à la fois incomplète et incorrecte des choses. Incomplète car elle ne tient pas compte des pertes économiques que la non-francisation de la vie économique entraîne pour les Québécois francophones. Incorrecte car il nous semble clair qu'il est possible pour l'État de choisir ses interventions de façon à minimiser les coûts qu'il impose à la vie économique québécoise et que, dans la pire des hypothèses, il s'agirait d'absorber les coûts de transition à court terme et non d'hypothéquer le développement économique de la nation québécoise.

Dans le Livre blanc sur la langue, on parle de la politique linguistique telle que représentée par le projet de loi 1 comme une requête du Québec. Le terme peut paraître exagéré mais il nous semble bien décrire certains des résultats de cette politique. Une telle reconquête qui entraîne un transfert de richesse ou du moins de droit d'accès à la richesse des anglophones vers les francophones n'est pas en soi un mal. Reste à savoir si les francophones sont prêts à l'assumer. Nous croyons que oui et que les bénéfices qu'ils en retireront expliquent en partie les résistances qu'on leur oppose.

RÉFÉRENCES

BOULET, Jac-André, « Un aperçu du type d'interrelation possible entre la croissance économique et la composition linguistique du marché montréalais », Ottawa, octobre 1976, miméo.

— « Évolution dans la distribution des revenus de travail des groupes ethniques et linguistiques sur le marché montréalais de 1961 à 1971 », Ottawa, avril 1977.

BRETON, A., « The Economics of Nationalism », *Journal of Political Economics*, August 1964.

— et P. Mieskowski, « The Returns to Investment in Language : The Economics of Bilingualism », *Discussion Paper* No. 7512, Toronto, University of Toronto, 1975.

CHANTAL, S., « Évolution de la main-d'oeuvre et des salaires du secteur privé, public et parapublic, 1961-1975 », Montréal, avril 1977, miméo.

DAGENAIS M. et A. Van Peeterssen, *L'utilisation du français comme langue de travail au Québec : possibilités et contraintes économiques*, Étude E22, Commission Gendron, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1973.

FAUCHER, A., « Le caractère continental de l'industrialisation du Québec », *Recherches sociographiques*, septembre 1965.

HAMELIN, J., *La dimension historique du problème linguistique*, Étude E13, Commission Gendron, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1973.

HOCEVAR, Toussaint, *Commentaires* sur le texte de J. Brazeau presenté lors d'un colloque sur les minorités, Québec, Université Laval, Centre international de recherche sur le bilinguisme, avril 1977.

INAGAKI, M., *La présence francophone et l'emploi du français au niveau des cadres du secteur privé du Québec en 1971*, Institut international d'économie quantitative, Commission Gendron, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1973.

LANDRY, Bernard, « Le Québec et le fédéralisme : éléments de bilan économique », avril 1977, miméo.

LAPORTE, P., *L'usage des langues dans la vie économique du Québec : situation actuelle et possibilités de changement*, Synthèse S7, Commission d'enquête sur la situation de la langue française et sur les droits linguistiques au Québec, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1974.

MIGUÉ, J.-L., « Le nationalisme, l'unité nationale et la théorie économique », *Revue canadienne d'économique* (3).

RAYNAULD, A., *La propriété des entreprises au Québec : les années '60*, Montréal, P.U.M., 1974.

— et G. Marion, « Une analyse économique de la disparité inter-ethnique des revenus », *Revue économique* (23), janvier 1972, p. 19.

RENAUD, J. « Ethnies et salaires. À la recherche de mécanismes générateurs d'inégalités », Montréal, miméo, mai 1977.

RYAN, W.F., *The Clergy and Economic Growth in Quebec*, Québec, Presses de l'Université Laval, 1966.

USHER, D., *The Problem of Equity*, Kingston, Ontario, Queen's University, July 1975, p. 35.

VAILLANCOURT, F., « La situation des francophones sur le marché du travail québécois et le Livre blanc sur la langue », miméo, Montréal, avril 1977.

VELTMAN, C.J., « Les incidences du revenu sur les transferts linguistiques dans la région métropolitaine de Montréal », SUNY, Plattsburgh, Département de sociologie, janvier 1977, miméo.

Les disparités linguistiques de revenu sur le marché montréalais : quelques éléments d'analyse

par

Jac-André BOULET

Conseil économique du Canada

Ceci est une version remaniée de la communication faite par l'auteur au colloque « Économie et langue » d'avril 1978. L'auteur y a intégré des éléments du texte « Un aperçu du type d'interaction possible entre la croissance économique et la composition linguistique du marché montréalais ».

Ce texte reflète les seules idées et conclusions de l'auteur et n'engage d'aucune façon la responsabilité du Conseil économique du Canada.

Introduction

Dans quelle mesure l'approche conventionnelle peut-elle expliquer les disparités linguistiques de revenu observées sur le marché montréalais ? D'autre part, si, empiriquement, le niveau général d'explication apportée par cette approche n'est pas jugé satisfaisant, est-il possible, par l'analyse des comportements des facteurs qu'elle fait intervenir, de distinguer entre les autres théories les plus susceptibles de nous éclairer sur la partie inexpliquée ?

Il est important de savoir dans quelle mesure les facteurs conventionnels de détermination des revenus expliquent les disparités linguistiques de revenu puisque les conséquences sociales et politiques différeront sensiblement selon que les écarts de revenu proviennent du fait que les travailleurs sont objectivement différents les uns des autres ou du fait, par exemple, de leur appartenance même à un groupe linguistique. Dans ce dernier cas, d'autres théories pourraient peut-être nous être d'un précieux secours et nous éclairer sur les façons dont les agents économiques en arrivent à percevoir l'appartenance à un groupe linguistique comme une caractéristique importante dans l'embauche d'un travailleur, dans sa promotion ou dans la fixation de son revenu.

Les groupes étudiés

En combinant les concepts de la langue maternelle et de la langue officielle parlée, il est possible de définir huit groupes linguistiques majeurs sur le marché montréalais. Aux fins de cet exposé, nous n'en retiendrons que quatre : les francophones unilingues, les francophones bilingues, les anglophones unilingues et les anglophones bilingues[1].

En cours de recherche, nous nous sommes penché aussi sur les disparités ethniques de revenu. Il s'est avéré, toutefois, à l'analyse des résultats, que ces disparités n'apparaissaient de façon significative que chez les anglophones. Sous l'angle qui nous intéresse, elles seront donc considérées comme une sous-catégorie de disparités. En d'autres termes, nous postulons que, si la langue et l'origine ethnique, aux yeux de l'employeur, constituent des facteurs pertinents de différenciation des travailleurs, l'employeur différenciera d'abord les travailleurs sur la base de la langue et ensuite, le cas échéant, sur la base de l'origine ethnique.

---

1. Ces quatre groupes représentaient 85 % de la main-d'oeuvre masculine à l'étude en 1961 et 86 % en 1971. Ont été exclus les allophones unilingues, les allophones français, les allophones anglais et les allophones bilingues.

L'ampleur des disparités linguistiques de revenu

Entre 1961 et 1971, les disparités linguistiques de revenu se sont atténuées sur le marché montréalais.

Tableau I

Revenus moyens de travail des groupes linguistiques, zone métropolitaine de Montréal, 1961 et 1971

Groupe linguistique	Revenu moyen de travail en 1961 (en dollars)	Revenu moyen de travail en 1971 (en dollars)	Variations procentuelles au cours de la période
Francophones unilingues	2 975	5 422	82
Francophones bilingues	4 201	7 355	75
Anglophones unilingues	5 749	8 631	50
Anglophones bilingues	5 931	8 851	49
Francophones	3 873	6 625	71
Anglophones	5 829	8 737	50
Les deux groupes	4 405	7 151	62

Source : Les données utilisées tout au long de ce texte proviennent des recensements décennaux.

Alors qu'en 1961 les anglophones disposaient d'un revenu moyen supérieur de 51 % à celui des francophones, en 1971 cette valeur était passée à 32 %. L'écart s'est également rétréci entre les francophones bilingues et unilingues ; en 1961, ces derniers auraient dû accroître leur revenu moyen de 41 % pour atteindre celui des francophones bilingues, alors qu'en 1971 cette valeur était passée à 36 %. En valeur absolue, les anglophones se sont toutefois enrichis un peu plus que les francophones, puisque le revenu moyen de ces derniers s'est accru de 2 752$ alors que celui des anglophones s'est accru de 2 908$.

Ces quelques chiffres soulèvent déjà deux questions importantes. D'une part, on peut se demander si le rétrécissement de l'écart relatif de revenu entre anglophones et francophones a été proportionnel à l'effort consenti par les travailleurs francophones pour y parvenir ; c'est-à-dire proportionnel à l'effort fait pour améliorer les facteurs conventionnels de détermination des revenus. D'autre part, on peut aussi essayer de connaître qui, parmi les travailleurs de chacun des deux groupes linguistiques, a bénéficié le plus de la réduction des disparités.

La première question est suscitée par le fait qu'au cours de la période étudiée, les francophones ont accru leur scolarité moyenne de 1,91 année et

leurs revenus de l'ordre de 2 752$, alors qu'au cours de la même période, les anglophones ont accru leur scolarité moyenne de 1,07 année pour un accroissement de revenu de 2 908$. Cette différence dans les « rendements » de la scolarité entre les deux collectivités provient-elle de ce que les francophones, à cause d'imperfections sur le marché ou de différences dans d'autres traits et attributs, ne peuvent pas rentabiliser autant que les anglophones leur investissement en capital humain ou provient-elle de ce qu'ils n'y font pas des investissements judicieux ? Autrement dit, si déjà en 1961, il existait des imperfections telles sur le marché que l'employeur n'accordait pas une chance égale à chaque travailleur, si ces imperfections n'ont pas été atténuées en cours de route, ou si les différences dans les autres traits et attributs n'ont pas été corrigées, il est clair que même si les travailleurs francophones améliorent leur scolarité, les rendements récoltés continueront à être inférieurs à ceux des anglophones. Par contre, si ces résultats étaient plutôt liés au fait que les travailleurs francophones font de mauvais choix d'investissement en capital humain, ou ne font pas les mêmes choix que les anglophones en acquérant plus de scolarité de niveau secondaire qu'universitaire par exemple, si ces conditions n'ont pas changé, le rendement s'en est ressenti.

La seconde question, tout aussi importante, émane de l'observation que les disparités linguistiques de revenu n'ont pas une importance égale dans chaque classe de revenu. Les tableaux suivants nous permettent de bien saisir la situation.

On observe en effet dans ces deux tableaux que, plus on tend vers les quintiles supérieurs, plus la position relative des francophones s'affaiblit. Par exemple, en 1971, alors qu'au premier quintile le revenu moyen des francophones est de 2 % supérieur au revenu moyen de ce quintile, au dernier quintile il se situe à 88 % du revenu moyen du quintile[2]. On observe enfin que cette baisse relative des revenus est continue du premier au dernier quintile.

Un examen de l'évolution cumulative des disparités linguistiques de revenu (tableau IV) nous permet de projeter un nouvel éclairage sur l'origine de ces disparités. Ainsi, un observateur qui, en 1961, se serait penché sur le groupe des travailleurs disposant d'un revenu de travail inférieur à 5 000$ n'aurait pas découvert, en moyenne, de disparités linguistiques de revenu. On retrouve dans cette classe de revenu 71 % de l'ensemble des travailleurs des deux groupes linguistiques concernés, bien que chacun n'y soit cependant pas représenté dans des proportions identiques : 78 % des travailleurs francophones s'y retrouvent contre 52 % des travailleurs anglophones.

2. À noter le renversement qui s'est produit au premier quintile entre 1961 et 1971.

Tableau II

Situation relative du revenu de chaque groupe linguistique par rapport au revenu des groupes réunis, par quintile, zone métropolitaine de Montréal, 1961 (en pourcentage)

Groupe linguistique	Quintile				
	1er	2e	3e	4e	5e
Francophones unilingues	68	75	77	77	56
Francophones bilingues	113	104	101	98	87
Anglophones unilingues	117	123	124	133	136
Anglophones bilingues	115	123	124	133	147
Francophones	97	95	94	92	80
Anglophones	116	123	124	133	141
Rapport anglophones/ francophones	1,20	1,29	1,32	1,45	1,76
Revenu moyen des deux groupes réunis (en dollars)	1 290	2 871	3 800	4 782	9 277

Tableau III

Situation relative du revenu de chaque groupe linguistique par rapport au revenu des groupes réunis, par quintile, zone métropolitaine de Montréal, 1971 (en pourcentage)

Groupe linguistique	Quintile				
	1er	2e	3e	4e	5e
Francophones unilingues	80	82	83	82	67
Francophones bilingues	119	110	106	104	98
Anglophones unilingues	98	112	116	122	127
Anglophones bilingues	93	109	113	120	138
Francophones	102	98	96	95	88
Anglophones	95	110	115	121	132
Rapport anglophones/ francophones	0,91	1,12	1,20	1,27	1,50
Revenu moyen des deux groupes réunis (en dollars)	1 500	4 366	6 358	8 343	15 178

Tableau IV

Progression cumulative des disparités linguistiques de revenu, zone métropolitaine de Montréal, 1961

Classe de revenu (en dollars)	Revenu moyen (en dollars)						Écart absolu Francophones Anglophones (en dollars)	Écart relatif[a] (%)	Proportion de travailleurs des deux groupes (%)
	Francophones unilingues	Francophones bilingues	Anglophones unilingues	Anglophones bilingues	Francophones	Anglophones			
Moins de 1 000	488	755	433	462	646	446	+ 200	45 f	7
Moins de 2 000	1 054	1 160	916	885	1 116	902	+ 214	24 f	22
Moins de 3 000	1 729	1 793	1 561	1 540	1 768	1 552	+ 216	14 f	30
Moins de 4 000	2 347	2 552	2 333	2 327	2 480	2 330	+ 150	6 f	52
Moins de 5 000	2 663	3 073	2 972	2 952	2 944	2 963	− 19	0	71
Moins de 6 000	2 795	3 394	3 429	3 415	3 219	3 423	− 204	6 a	83
Moins de 7 000	2 843	3 561	3 796	3 751	3 359	3 776	− 417	12 a	88
Moins de 8 000	2 871	3 663	4 089	4 047	3 443	4 071	− 628	18 a	92
Moins de 9 000	2 888	3 745	4 316	4 257	3 510	4 291	− 781	22 a	94
Moins de 10 000	2 896	3 788	4 465	4 395	3 544	4 434	− 890	25 a	95
Moins de 12 500	2 919	3 912	4 835	4 765	3 643	4 804	− 1 161	32 a	97
Moins de 15 000	2 927	3 950	4 976	4 902	3 674	4 944	− 1 270	35 a	98
Moins de 17 500	2 934	4 007	5 149	5 116	3 719	5 135	− 1 416	38 a	98,6
Moins de 20 000	2 936	4 027	5 237	5 207	3 734	5 224	− 1 490	40 a	99
Moins de 25 000	2 946	4 080	5 430	5 420	3 776	5 426	− 1 650	44 a	99,4
Moins de 30 000	2 951	4 114	5 492	5 563	3 803	5 523	− 1 720	45 a	99,7
Tout revenu	**2 975**	**4 201**	**5 749**	**5 931**	**3 873**	**5 829**	**− 1 954**	**51 a**	**100,0**

a : **f** indique un écart relatif à l'avantage des francophones et **a** indique un écart relatif à l'avantage des anglophones.

Afin de mieux saisir l'ampleur du problème que pose le rapprochement des revenus moyens de travail des francophones et des anglophones, et afin de mieux apprécier les changements qui se sont produits entre 1961 et 1971, imaginons que nous soyons face à un marché du travail segmenté en deux groupes de travailleurs selon leur revenu. Un premier groupe, (A), rassemblerait les travailleurs disposant de revenus inférieurs à 5 000$, et un second groupe, (B), regrouperait les travailleurs disposant de revenus supérieurs à ce montant. Supposons de plus qu'en 1961, on ait visé délibérément à l'élimination des disparités linguistiques de revenu et qu'on ait été placé devant l'alternative suivante :

a) mettre en place des mécanismes qui auraient incité davantage les francophones que les anglophones à quitter le groupe (A) pour le groupe (B) de telle sorte qu'après un certain temps, leur proportion dans le premier groupe soit identique à celle des anglophones[3]. Supposons de plus que les francophones quittant le groupe (A) pour parvenir au groupe (B) auraient obtenu en moyenne un revenu semblable à celui des francophones qui s'y trouvent déjà ;

b) ou bien mettre en place des mécanismes qui auraient permis aux travailleurs francophones se trouvant déjà dans le groupe (B) d'obtenir en moyenne des revenus semblables aux anglophones de ce même groupe.

La réalisation de la première option (*ceteris paribus* et en utilisant les revenus de 1961) aurait fait passer le revenu moyen de l'ensemble des francophones de 3 873$ à 4 997$, réduisant ainsi de 51 % à 17 % l'avantage que les anglophones possèdent sur ces derniers.

D'autre part, si la seconde option avait été concrétisée, le revenu moyen des francophones serait passé à 4 248$, réduisant ainsi l'avantage des anglophones de 51 % à 37 %. La première option, si l'on ne considère que les revenus, serait donc la meilleure.

En 1971[4] (tableau V), on observe que le groupe de travailleurs disposant d'un revenu inférieur à 8 000$ (en dollars de 1961) ne présente pas de disparités linguistiques de revenu au niveau des revenus moyens d'ensemble. Ce groupe représente 89 % des travailleurs francophones et 74 % des travailleurs anglophones, soit 85 % des travailleurs des deux groupes réunis.

De 1961 à 1971, le revenu réel des travailleurs montréalais a progressé. Aux échelons inférieurs, les francophones ont gagné du terrain sur les anglophones, de telle sorte qu'en 1971, le seuil où apparaissent dans les revenus moyens les disparités favorables aux anglophones a été repoussé

3. Ce qui ferait plus que doubler le nombre de francophones dans le groupe (B).

4. Au cours de cet exercice, nous avons ramené la valeur du dollar de 1971 à celle du dollar de 1961 à l'aide de l'indice des prix à la consommation.

Tableau IV

Progression cumulative des disparités linguistiques de revenu, zone métropolitaine de Montréal, 1971

Classe de revenu (en dollars base 1961)	Revenu moyen (en dollars)						Écart absolu Francophones Anglophones (en dollars)	Écart relatif[a] (%)	Proportion de travailleurs des deux groupes (%)
	Francophones unilingues	Francophones bilingues	Anglophones unilingues	Anglophones bilingues	Francophones	Anglophones			
Moins de 1 000	540	568	506	532	555	519	+ 36	7 f	10
Moins de 2 000	982	996	887	910	989	899	+ 90	10 f	18
Moins de 3 000	1 510	1 499	1 337	1 322	1 504	1 330	+ 174	13 f	26
Moins de 4 000	2 267	2 285	2 035	2 017	2 277	2 026	+ 251	12 f	41
Moins de 5 000	2 812	2 907	2 618	2 596	2 863	2 607	+ 256	10 f	54
Moins de 6 000	3 235	3 459	3 157	3 116	3 361	3 137	+ 224	7 f	67
Moins de 7 000	3 565	3 869	3 712	3 673	3 742	3 693	+ 49	1 f	78
Moins de 8 000	3 730	4 321	4 136	4 081	4 081	4 109	− 28	1 a	85
Moins de 9 000	3 802	4 492	4 397	4 301	4 217	4 351	− 134	3 a	89
Moins de 10 000	3 871	4 686	4 722	4 615	4 367	4 671	− 304	7 a	92
Moins de 12 500	3 948	4 846	5 217	5 081	4 500	5 152	− 652	14 a	96
Moins de 15 000	3 980	5 056	5 488	5 328	4 644	5 412	− 768	17 a	97
Moins de 17 500	4 002	5 163	5 713	5 579	4 721	5 649	− 928	20 a	98,1
Moins de 20 000	4 017	5 231	5 876	5 764	4 770	5 822	− 1 052	22 a	98,6
Moins de 25 000	4 038	5 317	6 063	6 018	4 833	6 041	− 1 208	25 a	99,2
Moins de 30 000	4 048	5 380	6 198	6 212	4 876	6 204	− 1 328	27 a	99,6
Tout revenu	**4 064**	**5 514**	**6 470**	**6 635**	**4 967**	**6 549**	**− 1 582**	**32 a**	**100**

a . **f** indique un écart relatif à l'avantage des francophones et **a** indique un écart relatif à l'avantage des anglophones.

vers le haut. Alors qu'en 1961, 29 % des travailleurs de ces deux groupes réunis était au delà de ce seuil, en 1971 cette valeur était passée à 15 %.

Les disparités linguistiques de revenu entre francophones et anglophones sont tombées de 51 % à 32 % au cours de la période. Elles ont décru davantage que si l'on avait retenu la seconde option, mais elles ont diminué moins que si l'on avait retenu la première option. En fait, un examen plus fouillé nous révèle que l'amélioration dans les classes inférieures de revenu a été accompagnée d'un accroissement des disparités linguistiques de revenu dans les classes supérieures de revenu (tableau VI). Ce résultat pourrait bien toutefois être lié au fait, comme nous le relevions tantôt, que les francophones auraient accru davantage leur scolarité au niveau secondaire plutôt qu'universitaire, contrairement aux anglophones.

Tableau VI

Revenu moyen de travail et répartition linguistique des travailleurs les mieux rémunérés[a], zone métropolitaine de Montréal, 1961 et 1971

Groupe linguistique	Revenu moyen en 1961	Revenu moyen en 1971 (Base 1961)	Croissance procentuelle 1961-1971	Composition linguistique en 1961 (%)	Composition linguistique en 1971 (%)
Francophones unilingues	9 587	10 982	15	3	9
Francophones bilingues	9 895	12 179	23	41	48
Anglophones unilingues	10 544	13 036	24	32	23
Anglophones bilingues	11 252	14 095	25	24	20
Francophones	9 873	12 077	22	44	57
Anglophones	10 851	13 605	25	56	43
Les deux groupes	10 423	12 741	22	100	100

a : Ce groupe est composé des 15 % de travailleurs se trouvant au haut de l'échelle des revenus, en 1961 et en 1971.

Alors qu'en 1961, les travailleurs anglophones au sein des travailleurs les mieux rémunérés disposaient d'un avantage de 10 % sur les francophones, cette valeur était passée à 13 % en 1971.

Cette analyse nous aura permis de dégager clairement les résultats suivants : les disparités linguistiques de revenu, à l'avantage des anglophones, apparaissent surtout de façon significative dans les classes supé-

rieures de revenu et, malgré une amélioration sensible dans la répartition de la masse salariale entre les deux groupes, les travailleurs francophones des classes supérieures de revenu ont vu leur situation relative se détériorer par rapport aux anglophones.

L'économiste face aux disparités de revenu

Le problème des disparités de revenu entre deux groupes se pose à l'économiste lorsque l'existence de deux groupes sur un même marché entraîne une mauvaise utilisation des ressources, soit parce que des travailleurs, à caractéristiques égales, sont rémunérés à des taux différents suivant l'appartenance à l'un ou l'autre des deux groupes, ou soit encore parce que l'appartenance à l'un ou l'autre des deux groupes affecte l'embauche, ou la promotion. Dès lors, les deux groupes ne sont pas complémentaires : ils se jugent ou se veulent substituables à un même poste.

En l'absence de mobilité parfaite, cette situation (*ceteris paribus*) entraînera inévitablement une mauvaise utilisation des ressources si les travailleurs des deux groupes, malgré qu'ils consentent les mêmes investissements en capital humain, n'en retirent pas les mêmes bénéfices. Des aspirations coûteuses seront freinées ou seront déviées de leur rendement attendu. De plus, en limitant abusivement l'offre sur certains marchés du travail, on enfreint le jeu de la concurrence.

Des chercheurs ont déjà avancé l'hypothèse que l'écart de revenu entre francophones et anglophones au Québec pouvait s'expliquer en bonne partie par le fait que les francophones, à cause d'une certaine évaluation qu'ils se font de l'administration, par exemple, n'aspirent pas à ce type de carrière. Les francophones y sont par conséquent sous-représentés, et ces postes parce qu'ils commandent de hauts revenus avantageraient les anglophones (Taylor, 1974). Si tel était le cas, on pourrait toujours s'interroger sur les raisons qui amènent les francophones à se comporter ainsi, mais si telles sont leurs préférences, l'économiste aurait trouvé une explication valable aux disparités en cause.

Cette hypothèse serait à rejeter. Des travaux plus récents démontreraient que :

> there is a very high degree of agreement between Anglophones and Francophones in the prestige evaluation of occupations generally. Also, agreement appears to be somewhat higher for white-collar than for blue-collar occupations (...). This suggests that there is essentially no differences between the two groups in their evaluation of entrepreneurial occupations and casts some doubt on the value of Taylor's explanation for the under-representation of Francophones in Quebec in such occupations. (Hunter, 1977, pp. 181 et 190.)

Dès lors, le problème ne peut plus laisser l'économiste indifférent.

Revue de quelques théories

Introduction

Nous ne reviendrons pas sur l'approche traditionnelle qui relie les disparités de revenu aux différences de productivité provenant d'une accumulation inégale de capital et d'habileté. De nombreux travaux lui ont été consacrés. Quant aux nôtres, ils ont démontré qu'elle pouvait expliquer quelque 20 % des disparités linguistiques de revenu observées sur le marché montréalais (Boulet et Raynauld, 1977). Dans nos travaux, nous avions retenu les facteurs suivants comme mesures de la productivité : la scolarité du travailleur, sa profession, son âge, son état de citoyenneté, son état matrimonial et la nature de son emploi. Nous avions de plus standardisé le revenu de travail de chaque travailleur par la durée de travail correspondante.

Nous allons plutôt nous pencher sur quatre autres théories formulées et mises à l'épreuve au cours des dernières années et analyser leur degré de pertinence dans l'explication des disparités résiduelles. Nous examinerons, dans ce texte, les trois théories suivantes :

— la théorie de l'héritage des antécédents économiques familiaux ;

— la théorie du bris historique provoqué par la Conquête ;

— et la théorie des réseaux d'information.

Mais avant, nous allons tenter de voir comment la science économique peut en arriver en cours de formulation à proposer plus d'une théorie.

Origine méthodologique des théories à l'étude

Malgré qu'il y ait plus d'une théorie proposée en économique pour expliquer l'existence des disparités de revenu, la plupart des économistes s'entendent au moins sur un certain nombre de propositions :

1) lorsque le travailleur postule un emploi ou vise une promotion, il apporte avec lui un certain nombre de traits et d'attributs dont certains retiendront l'attention de l'employeur lors de l'évaluation des candidats ;
2) dans l'évaluation que l'employeur fait du candidat, il prend aussi en considération les exigences attachées au poste qu'il veut combler. C'est ainsi, par exemple, que certains traits et attributs qui ont peu d'importance dans l'évaluation d'un candidat à un poste subalterne, prendront une importance considérable dans l'évaluation d'un candidat à un poste de commande ;
3) à une profession donnée, et davantage encore à un poste donné, correspond habituellement au sein d'une entreprise, une échelle de salaire déjà établie par les mécanismes du marché. En règle générale, cette échelle de salaire ne risque pas d'être perturbée à court terme ;

4) et enfin que tout poste comporte un certain apprentissage sur le tas. Cet apprentissage entraîne des coûts pour l'employeur qui varient bien souvent d'un poste à l'autre[5].

Chacune de ces propositions renferme des coûts sous-jacents. Pour le travailleur, il y a des coûts de formation, des coûts d'acquisition d'information sur les postes vacants et sur les salaires qui y sont rattachés. Pour l'employeur, il y a des coûts de recrutement et de sélection des candidats. Une fois le poste comblé, en plus du salaire à verser, il y aura des coûts d'apprentissage sur le tas. Les économistes s'entendent pour dire que les agents économiques, travailleurs et employeurs, chercheront à tirer le maximum de la situation au moindre coût.

En général, les théories avancées s'accordent sur ces propositions. Toutefois, les économistes ne s'entendent plus aussi facilement lorsqu'arrive le choix des traits et attributs à retenir et sur leur importance dans l'explication des disparités de revenu. Et ils s'entendent encore moins sur la façon dont ces traits et attributs jouent, par l'entremise du travailleur et de l'employeur, dans la détermination des revenus. D'où naissent un certain nombre de théories ayant subi à la fois l'épreuve d'une exposition rigoureuse et celle de la vérification empirique dans certains cas.

a) La théorie de l'héritage des antécédents économiques familiaux

Cette théorie est probablement celle qui, en apparence tout au moins, est la plus opposée à l'approche traditionnelle. Alors que cette dernière fait surtout reposer des différences de revenu sur les caractéristiques acquises à la suite d'efforts personnels sans nier l'influence des parents, la première théorie fait surtout reposer les différences de revenu sur les caractéristiques héritées des parents. Dans ce dernier cas, la course au succès est faussée dès les premiers instants, puisqu'au fil de départ, les positions sont attribuées en fonction inverse des handicaps, contrairement à l'habitude. L'habileté, l'éducation, l'initiative et la chance affecteront l'issue de la course, mais l'influence de la position de départ persistera tout au long.

Ces deux théories ne sont toutefois opposées qu'en apparence, puisque la théorie des antécédents économiques familiaux fait aussi appel à certains

5. Une enquête menée aux États-Unis démontre que 40 % de la main-d'oeuvre interrogée reconnaîtrait une certaine utilité, dans leur travail, aux programmes formels d'entraînement reçus ou à l'éducation spécialisée. La plupart d'entre eux ont aussi reconnu qu'une partie de l'habileté nécessaire à l'exercice de leur travail avait été acquise de façon informelle, sporadique et par la formation sur le tas. Les autres travailleurs (60 %) ont reconnu avoir développé toute leur habileté de cette dernière façon. Ceci était également vrai chez les deux tiers des diplômés universitaires interrogés. Voir : U.S.Department of Labor, *Formal Occupational Training of Adult Workers*, Manpower Automation Research Monograph No. 2, Washington, D.C., Government Printing Office, 1964, pp. 3, 18, 20, 43.

facteurs traditionnels de détermination des revenus. Toutefois, elle considère que ces facteurs sont eux-même hérités en bonne partie des parents.

Les travaux réalisés aux États-Unis, notamment, n'ont pas réussi à dissocier de façon irréfutable l'une et l'autre théorie. Ils en arriveraient même à des conclusions opposées. Par exemple, les travaux de Blau et Duncan (1967) indiquent que les antécédents socio-économiques ont peu d'influence sur les chances de réussite alors que la scolarité, une fois pris en compte les antécédents familiaux, aurait un effet non négligeable. Les travaux de Bowles (1972) indiquent par contre que les antécédents familiaux ont une influence déterminante et qu'une fois cette influence prise en considération, la scolarité perd la sienne. Les travaux de Jencks (1972) indiquent au contraire qu'aucun de ces deux facteurs n'a d'effet significatif sur les revenus. Enfin, les travaux de Brittain (1977) révèlent que ces deux facteurs ont un effet significatif dans la détermination des revenus. Bref, les quatre combinaisons possibles antécédents familiaux-scolarité ont été couvertes, et chacune a été « vérifiée ».

Cette théorie, malgré ses divergences empiriques, nous amène à la théorie du bris historique.

On ne peut, en effet, retenir une théorie fondée sur un événement historique passé, sans du même coup accepter une théorie du type de celle des antécédents économiques familiaux. D'un autre côté, cette dernière théorie comporte un certain élément de rigidité qui explique mal comment une collectivité a pu passer d'une économie dominée par l'agriculture à une économie axée davantage sur l'industrie de transformation et sur les services.

On ne peut nier que, depuis la Conquête, il s'est produit des transformations substantielles dans les habitudes de vie des Canadiens français, dans le choix des professions exercées, dans les niveaux et le type de scolarité acquis et, de façon plus générale, dans leur niveau de vie[6], leurs préférences individuelles et leurs préférences collectives. Pour que la théorie des antécédents économiques familiaux ait quelque chance de s'appliquer à la réalité québécoise, il faut qu'elle accorde une place déterminante à d'autres types d'influences. Du même coup, elle perd de son importance.

La théorie des antécédents économiques familiaux présente un attrait certain dans l'explication des disparités de revenu. Sans que tous les enfants d'une même famille en arrivent nécessairement à réaliser des revenus aussi élevés que ceux des parents, il n'est pas rare de voir les enfants de professionnels devenir des professionnels eux-mêmes. Mais tous les fils de méde-

6. « In the city of Montreal, for example, where the two races can be compared most equitably, it is well-known that, man for man, the average income of the French-Canadian is perhaps not one-fourth that of his british neighbour », *Montreal Herald*, 1er avril 1899. Cité dans : Hamelin et Roby, p. 375.

cin ne deviennent pas nécessairement médecins, non plus que les fils d'administrateurs suivront nécessairement la trace des parents[7].

D'ailleurs, les tenants de la théorie des antécédents économiques familiaux s'accordent à dire qu'il existe, à un moment donné, une variation substantielle entre les revenus des membres d'une même famille, même après avoir tenu compte d'un certain nombre de facteurs traditionnels de détermination des revenus, notamment l'âge.

Ce qu'il faut plutôt retenir de cette théorie, c'est qu'en règle générale, les enfants adopteront, face aux facteurs traditionnels de détermination des revenus, des préférences qui s'apparenteront sensiblement à celles des parents. Ces préférences ne se traduisent pas nécessairement par l'atteinte d'un niveau de scolarité semblable à celui des parents, ou l'exercice d'une profession de même nature que ces derniers.

Il existe une interaction profonde entre les mentalités et les institutions et entre les institutions et les événements extérieurs. Les mentalités en sont affectées et, à la longue, il n'y a rien d'étonnant à voir les préférences des individus se modifier d'autant.

De telle sorte qu'au rythme de l'évolution des générations, on observe un accroissement du niveau moyen de scolarité, un accroissement du nombre relatif de diplômés et une modification de la structure professionnelle d'une société. On peut penser que ce type de transformation s'opère avec d'autant plus de facilité que le coût d'acquisition du capital humain, dont notamment la scolarité, n'est pas totalement supporté par les parents ou la personne qui fait cet investissment. Le cas du Québec à cet égard est intéressant, puisqu'au cours de la majeure partie de son histoire, le clergé s'est chargé en bonne partie de transformer des fils d'habitants en professionnels. Plus récemment, l'État a pris la relève.

b) La théorie du bris historique provoqué par la Conquête

Cette théorie appelle des nuances. Dans la mesure où, « au terme de la guerre de la Conquête c'est un livre qui se ferme, une armature sociale qui est tronquée en même temps que secouée sur ses bases », il est difficile de s'imaginer qu'« un résidu humain, dépouillé de la direction et des moyens sans lesquels ils ne sont pas à même de concevoir et de mettre en oeuvre la politique et l'économie qu'il leur faut » (Frégault), ait pu se développer dans la vallée du Saint-Laurent.

Dans l'hypothèse où la théorie des antécédents économiques familiaux s'applique dans toute sa rigueur et que la description de Frégault est juste, après 80 ans d'histoire, par exemple, un observateur aurait pu très bien noter

7. Voir à ce sujet les travaux de McRoberts (1976).

que les « Canadiens étaient restés une société vieillie et retardataire dans un monde neuf et progressif » (Durham, 1840). Après 200 ans d'histoire, cette observation n'aurait guère changé.

La théorie du bris historique provoqué par la Conquête ne peut s'articuler qu'à l'intérieur d'une théorie plus vaste, avons-nous dit. Toutefois, pour que cette dernière théorie ait quelque créance aujourd'hui, compte tenu de la situation économique dans laquelle vivent désormais les Canadiens français, il faut qu'elle perde son caractère de rigidité, ou bien qu'après la Conquête, « les Canadiens français aient conservé suffisamment d'institutions pour que le changement d'empire et de métropole, même s'il comportait nombre d'adaptations, ne signifiait pas une rupture fort appréciable avec le passé » (Ouellet, 1966, p. 553). Pour d'autres, la rupture devait être très faible puisque, de toute façon semble-t-il, « en 1760, la Nouvelle-France n'est encore qu'un embryon de la colonie commerciale rêvée par Champlain, en 1618 » (Hamelin, 1960, p. 34).

Les historiens ne s'entendent pas sur l'état qui régnait dans la colonie après la Conquête. « La cession du Canada à l'Angleterre, pas plus qu'elle ne brise l'équilibre psychologique du groupe canadien-français, ne provoque un remplacement général des structures économiques, sociales et idéologiques » (Hamelin, p. 552). « Les 65 000 habitants possédaient un milieu sociologique d'une rare hygiène morale où leur descendance trouverait à se développer selon toutes les exigences humaines » (Sales, 1977).

D'autres auteurs affirment au contraire que « comme nation dominée, les Canadiens français ne disposaient ni de moyens puissants d'accumulation, ni d'appuis structurels d'ordre politique » (Sales, 1977).

En 1763, la *Proclamation royale* mettait en cause l'existence des structures économique et politique que la *Coutume de Paris* avait établies.

> En réalité, toute cette politique n'était fondée que sur de vagues espoirs en faveur d'un renouveau économique et d'un mouvement d'immigration massive. Dès 1765-1766, il fallut bien déchanter et prendre conscience du fait que le passage d'un empire à l'autre n'avait aucunement modifié les lignes essentielles de l'évolution. (Ouellet, 1966, p. 564.)

La Proclamation royale fut vite abandonnée.

Les premiers gouverneurs favorisaient un régime qui prendrait appui sur la société traditionnelle. En Angleterre, les esprits libéraux désiraient que la métropole respecte au maximum les institutions de la colonie. En Nouvelle-Angleterre, l'agitation régnait. Et dans la colonie, clercs et seigneurs laïcs s'entendaient pour « voir se perpétuer sous le nouveau régime les liens qui, depuis toujours, les avaient unis à la monarchie et à l'État » (Ouellet, p. 465).

Selon l'historien Ouellet, c'est à la révolution américaine qu'il faut faire remonter le bris historique. À cette époque, la hausse des prix, l'expansion

territoriale et la montée des coûts de transports furent telles qu'il fallait, pour réussir, concentrer les intérêts aux mains d'un petit groupe d'individus.

> Cette conjoncture fut particulièrement néfaste pour les marchands canadiens-français qui, d'une façon générale, se révèlent dès lors incapables d'assumer les orientations nouvelles. Un sentiment d'infériorité allait en résulter. C'est alors seulement que l'événement de la conquête resurgira dans la conscience et se colorera d'une signification tragique. (Ouellet, p. 567.)

Avec le recul des Canadiens français du secteur commercial et l'affaiblissement des seigneurs de vieille souche est apparue une nouvelle élite canadienne-française puisant ses effectifs à même le peuple. « Grâce à son passage dans un séminaire et à quelques années de cléricature, le fils d'**habitant** pouvait accéder au milieu bourgeois » (Ouellet, p. 522). Mais leurs perspectives d'avancement étaient réduites ; leur contact avec une culture proprement littéraire ne les préparait pas suffisamment aux besoins nouveaux du marché, une crise sévissait dans l'agriculture et les effectifs professionnels augmentaient à un rythme plus élevé que celui de la population. Et si alors « les revenus plus élevés des anglophones révèlent une adaptation de la société anglophone à l'évolution des structures économiques, les revenus inférieurs de la société francophone attestent [...] d'une inadaptation profonde aux situations nouvelles » (Hamelin et Roby, pp. 375-376).

Par contre, à l'échelon politique, les perspectives étaient plus favorables. Mais un mur de fonctionnaires se dressait devant eux.

> En somme, un imposant bloc, formé surtout de Britanniques, modère l'élan conquérant des hommes de profession. Il n'est donc pas étonnant de constater qu'au moment où ces derniers prennent conscience de leur rôle social, ils accèdent en même temps à une conscience nationale. Pour eux, le clivage ethnique s'est confondu avec le clivage social. (Ouellet, 1966, p. 584.)

c) *La théorie des réseaux d'information*

La théorie économique de l'information, dont les premiers fondements en économique remontent aux travaux de Stigler, 1961 et 1962, a été appliquée pour la première fois à la réalité québécoise par Migué (1970) puis ensuite par Barsony (1973).

En gros, cette théorie consiste essentiellement à faire reposer la sélection des travailleurs par l'employeur, sur l'importance des coûts d'information attachés au fait que l'employeur doit faire des démarches pour se renseigner sur les candidats qui postulent un emploi.

Plus on s'élève dans la hiérarchie administrative et technique de l'entreprise, plus l'information requise par l'employeur sera poussée et plus les coûts d'acquisition de cette information seront élevés. De telle sorte qu'en présence d'un grand nombre de sources de renseignements sur les candidats éventuels, l'entrepreneur devra « discriminer » pour choisir la source qui

réduit le plus ses efforts ou ses coûts. Le système d'acquisition d'information, que l'employeur adoptera pour le choix de son personnel, sera celui qui lui procure des renseignements, obtenus conformément à ses propres principes de sélection, c'est-à-dire à sa conception des vraies qualifications. Ces vraies qualifications seront évidemment celles dans lesquelles il aura déjà été lui-même formé, puisqu'il les connaît bien, qu'il peut les apprécier rapidement et donc à un coût moindre que tout autre type de qualifications. On devine, dès lors, que l'information obtenue par les canaux choisis sera biaisée, parce qu'incomplète. Mais l'important aux yeux de l'employeur sera justement de se constituer le système qui comporte les biais qui lui conviennent.

L'établissement des circuits d'information dans la mesure où il est le fait des entrepreneurs anglophones se serait fait historiquement et se perpétuerait en dehors de la collectivité francophone. L'information chez ces derniers travailleurs s'en trouverait donc sensiblement réduite. La ségrégation de l'industrie et l'information en deux réseaux, l'un francophone l'autre anglophone, élèverait alors le coût marginal que doit encourir l'employeur pour « identifier » l'employé francophone qui n'est pas entièrement intégré à son réseau. Pour l'entreprise, cela veut dire que les qualités et qualifications professionnelles du francophone sont plus difficiles à apprécier et donc ses possibilités d'embauche, surtout à des postes hiérarchiques élevés, rendues plus problématiques. De telle sorte que, si elle a recours à son système d'information pour la sélection des travailleurs, elle obtiendra alors des employés anglophones de qualité donnée à un coût moindre que si elle avait recruté des employés francophones de même qualité mais pour lesquels elle aurait dû faire des démarches plus coûteuses pour les apprécier véritablement à leur juste valeur.

Ce qui est vrai des francophones l'est toutefois aussi pour tous les autres groupes non anglophones. On a observé par exemple, dans le tableau V, que tous les groupes auraient avantage à être anglophones pour tirer le maximum possible de leur effort de scolarisation. Évidemment, puisque ce concept linguistique est basé sur la langue maternelle, on ne peut faire soi-même le passage ; tout au plus pouvons-nous l'assurer à nos enfants. Quant aux générations actuelles, la tâche est plus difficile et d'ailleurs d'autres résultats de l'étude, faisant intervenir l'ensemble des facteurs explicatifs retenus dans le modèle, font ressortir que l'apprentissage seul de la langue de l'un ou l'autre des deux réseaux, ou une plus grande intégration à la vie sociale de l'un ou l'autre, ne semblent pas suffire pour assurer aux travailleurs qui s'intègrent des revenus aussi élevés que ceux des travailleurs à l'origine même des réseaux. Les allophones, peu importe la langue qu'ils apprennent, sont toujours désavantagés par rapport aux travailleurs du groupe qu'ils privilégient dans leur choix. L'intégration au réseau anglophone serait tou-

tefois la plus rentable, et il semblerait même finalement qu'il serait très peu rentable pour un allophone unilingue d'apprendre le français et peut-être même désavantageux pour un allophone anglais d'apprendre le français.

Conclusion

Il ressort de ce coup d'oeil rapide sur l'histoire de l'après-Conquête et sur la théorie des antécédents familiaux, que les Canadiens français avaient conservé suffisamment d'institutions pour leur permettre d'assurer non seulement leur survie, mais également de progresser dans la hiérarchie professionnelle. Cette progression devait cependant rencontrer des obstacles : des débouchés commerciaux pour lesquels leur formation ne les avaient pas préparés, et une accession aux rouages de la politique qui se butait à un fonctionnarisme britannique en place qui « n'entendait pas céder à d'autres le soin de promouvoir ses intérêts et sa vision des réalités » (Ouellet, 1966, p. 584).

Malgré cela, la société canadienne-française passait du triptyque agriculture-Église-commerce au triptyque agriculture-Église-politique. Du même coup, elle se donnait une institution nouvelle (politique) qui lui permettait d'intervenir dans les deux premières au fil de l'histoire et de déborder plus tard dans le champ industriel.

De ce point de vue, faut-il retenir de l'Histoire une brisure qui a empêché les Canadiens français de s'épanouir, ou l'occasion plutôt d'une concurrence nouvelle où chacun des deux groupes privilégie ses préférences et cherche à mettre en valeur les avantages comparatifs dont il dispose ? Dans la mesure où les mécanismes du marché, en régime colonial, ne sont pas perturbés en raison d'une mauvaise information de l'un des deux groupes sur la productivité de l'autre et, plus globalement, dans la mesure où les ressources dont dispose le marché sont allouées le plus efficacement possible sans nuire aux préférences de chacun des deux groupes, l'économique ne peut voir dans ce type de concurrence qu'une excellente occasion pour améliorer la productivité globale du marché.

L'Histoire aurait-elle été plutôt témoin d'une évolution où deux groupes en arrivent à évaluer différemment leur productivité respective ou encore à ériger, pour des raisons institutionnelles ou autres, des barrières de coûts dans leurs échanges réciproques ? Si tel est le cas, la théorie de la discrimination institutionnalisée, ou la théorie des réseaux d'information seraient plus pertinentes à l'analyse. Cependant, il ne faut pas conclure des résultats présentés ici que, si les réseaux d'information liés à la langue s'associaient par exemple ou échangeaient plus d'information, alors disparaîtrait totalement la mauvaise utilisation des ressources sur l'ensemble du marché. Les réseaux ont de multiples ramifications. L'anglophone Anglais-Écossais côtoiera davantage les gens de son ethnie qu'il côtoiera par exemple les Juifs

anglophones ou les Chinois anglophones. L'entourage du médecin se recrute la plupart du temps chez des gens de sa profession. Le diplômé de telle discipline et de telle université côtoiera en général, aussi, beaucoup plus ses anciens collègues que d'autres diplômés de la même discipline mais d'une autre université. À un réseau plus formalisé reposant davantage sur la langue, parce qu'étant le moyen de communication le plus commun à ceux qui le composent, viennent se greffer d'autres sous-réseaux dont l'importance varie en fonction du nombre de travailleurs qui le composent, mais surtout en fonction de l'importance des postes et des possibilités de recrutement de personnels qui s'y rattachent. Lorsque des possibilités d'embauche se présentent, dans le but de minimiser les coûts d'acquisition d'information, l'employeur optera alors pour un candidat dont il peut apprécier rapidement et à un coût modeste la formation, le jugement, les capacités de travail, l'échelle des valeurs, et le reste.

Les réseaux existent et chaque jour on peut en saisir et en mesurer la portée. Certains de ces réseaux sont plus inoffensifs que d'autres, ou du moins sont mieux acceptés. Et en voulant les rendre tous inopérants, on accroîtrait inévitablement les coûts d'acquisition de l'information, et certains de ces coûts risqueraient même d'être supérieurs aux bénéfices que la société pourrait en retirer. Il s'agit plutôt de savoir dans quelle mesure certains réseaux freinent la progression des travailleurs et de la société vers leur mieux-être, dans quelle mesure certains réseaux provoquent des inégalités dont le degré d'insatisfaction est trop élevé, et mieux encore dans quelle mesure certains de ces réseaux peuvent s'associer en établissant par exemple dans un premier temps des liens plus étroits entre les employeurs anglophones et les maisons d'enseignement francophones au niveau notamment de l'élaboration des programmes d'enseignement et de la recherche afin de mieux adapter l'enseignement aux exigences de l'employeur, afin que le diplômé, pour reprendre Charles Perrault, ait une manière d'approcher, d'analyser et de résoudre les problèmes qui soit assez typiquement anglo-américaine.

L'entreprise, comme le mentionnait ce dernier, cherche d'abord des administrateurs dont la compétence particulière correspond à ce dont elle a elle-même besoin. Or la grande entreprise connaît mal les universités francophones. Ses gestionnaires sont, pour la plupart, diplômés de McGill, ou de Sir George, ou de Western, quand ce n'est pas d'une université américaine, et, tout naturellement, ces gens-là ont tendance à retourner recruter dans ces universités d'où ils viennent, qu'ils connaissent bien et qu'ils estiment (Perrault, 1976).

C'est là une première façon d'entrevoir une solution. Toutefois rien n'empêche qu'à la limite, on pourrait entrevoir deux réseaux parfaitement distincts définissant deux marchés indépendants et fermés, et dans ce cas,

pour rentabiliser au même titre les attributs des travailleurs de ces deux réseaux, il s'agirait alors de renforcer et de dynamiser un réseau ou un marché indépendamment de l'autre.

En terminant, si la théorie des réseaux ne tient pas, comment peut-on expliquer l'existence de disparités ethniques importantes au sein même de la collectivité anglophone, là où les Anglais-Écossais notamment ne disposent pas des revenus les plus élevés à moins d'avoir recours à la théorie de la discrimination ?

RÉFÉRENCES

BARSONY, A., « Une analyse économique de la problématique de l'épanouissement du français chez les Néo-Québécois », Étude EI3 réalisée pour le compte de la Commission d'enquête sur la situation de la langue française et sur les droits linguistiques au Québec, 1973.

BLAU, P.M. et O.D. DUNCAN, *The American Occupational Structure*, New York, John Wiley and Sons, Inc., 1967.

BOULET, J.A. et A. RAYNAULD, *L'analyse des disparités de revenus suivant l'origine ethnique et la langue sur le marché montréalais en 1961*, Conseil économique du Canada, mars 1977.

BOWLES, S., « Schooling and Inequality from Generation to Generation », *Journal of Political Economy*, May-June 1972, part 2, pp. S219 à S251.

BRITTAIN, J.A., *The Inheritance of Economic Status*, Washington, D.C., The Brookings Institution, « Brookings Studies in Social Economics », 1977.

Lord DURHAM, *Rapport sur les affaires de l'Amérique du Nord britannique*. Tiré de : G. Frégault, M. Brunet et M. Trudel, *Histoire du Canada par les textes*, Montréal, Fides, 1952, p. 160.

FRÉGAULT, G., *La guerre de la Conquête*, Montréal, Fides, 1955, pp. 455-457.

GROULX, L., *Histoire du Canada français depuis la découverte*, Montréal, Fides, 1950.

HAMELIN, J., *Économie et société en Nouvelle-France*, Québec, Les Presses universitaires Laval, 1960, p. 34.

— et Y. Roby, *Histoire économique du Québec 1851-1896*, Montréal, Fides, 1971.

HUNTER, A.A., « A Comparative Analysis of Anglophone-Francophone Occupational Prestige Structures in Canada », *Cahiers canadiens de sociologie*, vol. 2, nº 2, 1977.

JENCKS, C. *et al.*, *Inequality : A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America*, New York, Basic Books Inc., 1972.

McROBERTS, H., *Social Stratification in Canada : A Preliminary Analysis*, Ph.D. Thesis, Carleton University, 1976.

MIGUÉ, J.-L., « Le nationalisme, l'unité nationale et la théorie économique de l'information », *Revue canadienne d'économique*, vol. III, nº 2, mai 1970, pp. 183-198.

OUELLET, F., *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850*, Montréal, Fides, 1966, p. 553.

PERRAULT, C., « La Loi 22 et la francisation des cadres supérieurs de la grande entreprise », *Le Devoir*, lundi le 3 mai 1976, p.5.

SALES, A., *Les industriels au Québec et leur rôle dans le développement économique*, tome 1 : *La différenciation nationale et ethnique du champ industriel québécois*, août 1977.

STIGLER, G.J., « The Economics of Information », *The Journal of Political Economy*, vol. 69, June 1961, pp. 213-225.

— « Information in the Labour Market », *The Journal of Political Economy*, vol. 70, supplement, October 1962, pp. 94-105.

TAYLOR, N.W., « The French-Canadian Industrial Entrepreneur and his Environment », dans : M. Rioux et Y. Martin éditeurs, *French-Canadian Society*, vol. 1, Toronto, McLelland et Stewart, 1974, pp. 271-295.

Les revenus de placement en 1961 et l'origine ethnique des Canadiens

par

André RAYNAULD

Département de sciences économiques
Université de Montréal

Ce texte inédit a été préparé par l'auteur lors des travaux qu'il a menés au milieu des années 60 pour le compte de la Commission royale sur le bilinguisme et le biculturalisme.

Les revenus de placement sont une catégorie importante des revenus globaux de la population, mais qui n'ont pas reçu toute l'attention qu'ils méritent. Or, nous avons tiré du recensement des séries statistiques originales très complexes et très riches en enseignements. Nous voulons les examiner ici, même si l'on peut demeurer sceptique quant à l'exactitude avec laquelle les personnes recensées ont répondu aux questions qui leur étaient posées. En effet, les questions du recensement sur les revenus de placement (questions 8.V et 8.VI) sont très générales et comprennent un grand nombre d'éléments différents qui ne sont pas énumérés et peuvent facilement donner lieu à des oublis.

Dans la réponse à la question 8.V du recensement, on devait distinguer les revenus des 12 mois précédents en intérêts sur obligations, en intérêts sur dépôts bancaires et en dividendes. La question 8.VI portait sur le revenu des autres placements, soit les loyers nets perçus, les revenus des prêts hypothécaires, enfin les revenus de successions. Dans le *Manuel de dénombrement* à l'usage des agents recenseurs, on lit en regard de la question 8.VI :

> Déclarer ici les intérêts sur les prêts hypothécaires, les loyers nets d'immeubles (terrains et bâtiments) possédés et loués à d'autres, les revenus réguliers provenant d'une succession, les intérêts sur prêts et sur les dépôts dans les sociétés coopératives et les compagnies d'assurances, etc.[1]

On notera que les intérêts sur les dépôts d'épargne relèvent de la question 8.V quand ils proviennent des banques, mais de la question 8.VI quand ils proviennent des caisses populaires et des autres institutions financières. Cette distinction n'est pas négligeable dans le cas présent, puisque les Canadiens français ont beaucoup plus d'épargnes dans les caisses que les autres groupes ethniques.

Les données dont nous disposons sont fondées sur un échantillon de 20 % des répondants et couvrent les zones métropolitaines de Montréal, Toronto et Ottawa. Nous connaissons le nombre des investisseurs et le chiffre de la population totale de 15 ans et plus, pour les groupes britannique, français et « autres », de même que la moyenne, la médiane (et les répartitions) des revenus de placement globaux, des intérêts et des dividendes et des autres revenus de placement. Ces données sont ensuite classées séparément selon le sexe, l'âge, la scolarité, la classe de personnes actives et les revenus globaux. Nous nous limitons forcément ici à un très bref résumé des résultats.

1. Page 73.

1. Vue d'ensemble

Les tableaux I, II et III s'appliquant respectivement à Montréal, à Toronto et à Ottawa, indiquent le pourcentage de la population qui a perçu des revenus de placement et la moyenne de ces revenus.

Tableau I

Revenus de placement selon les groupes ethniques, Montréal, 1961

	Britanniques	Français	Autres	Population de 15 ans et plus
	1° Pourcentage de la population qui perçoit des revenus de placement			
1.a) Intérêts et dividendes	16,8	5,4	8,8	8,2
1.b) Autres revenus de placement	3,9	4,4	5,3	4,5
1.c) Revenus de placement totaux	18,8	8,7	12,6	11,3
	2° Moyenne des revenus (en dollars)			
2.a) Intérêts et dividendes	944,40	786,50	836,60	856,90
2.b) Autres revenus de placement	1 503,00	1 570,20	1 831,70	1 617,40
2.c) Revenus de placement totaux	1 104,80	1 229,10	1 297,20	1 204,80

Note : Les pourcentages et les moyennes sont calculés d'après les revenus déclarés pour chaque catégorie. Comme la même personne peut avoir perçu des revenus des catégories (a) et (b), la ligne (c) **n'est pas** la somme des lignes (a) et (b).

a) Nombre des investisseurs

Par rapport à l'ensemble de la population de 15 ans et plus, la proportion des investisseurs, au sens approximatif où nous entendons ce terme, s'élève à 11,3 % à Montréal, à 17 % à Ottawa et à 18,8 % à Toronto (ligne 1.c). Les plus nombreux à investir sont d'abord les Britanniques, puis les

« autres » groupes ethniques, enfin les Français. La proportion des investisseurs canadiens-français est inférieure de plus de deux fois à celle des Britanniques. À Montréal, elle est de 8,7 % chez les Français et de 18,8 % chez les Britanniques. Ce n'est guère étonnant. Dans une population aux revenus moindres et dont les charges familiales sont plus élevées, il est normal que le nombre des investisseurs soit plus bas. Pour les mêmes raisons, la place qu'occupe le groupe « autres », à peu près intermédiaire entre les Britanniques et les Français, était prévisible.

En ce qui concerne les intérêts et dividendes (ligne 1.a), la proportion des investisseurs canadiens-français est de 5,5 % à Montréal et à Ottawa et de 11 % à Toronto. Celle des investisseurs britanniques est trois fois plus élevée à Montréal et à Ottawa. Par contre, pour les autres revenus de

Tableau II

Revenus de placement selon les groupes ethniques, Toronto, 1961

	Britanniques	Français	Autres	Population de 15 ans et plus
	1° Pourcentage de la population qui perçoit des revenus de placement			
1.a) Intérêts et dividendes	18,9	11,0	11,1	15,9
1.b) Autres revenus de placement	5,6	3,3	5,8	5,6
1.c) Revenus de placement totaux	21,4	12,9	14,9	18,8
	2° Moyenne des revenus (en dollars)			
2.a) Intérêts et dividendes	766,20	672,20	686,90	744,70
2.b) Autres revenus de placement	1 251,90	1 161,50	1 431,60	1 315,90
2.c) Revenus de placement totaux	939,70	819,40	1 005,00	955,30

Note : Les pourcentages et les moyennes sont calculés d'après les revenus déclarés pour chaque catégorie. Comme la même personne peut avoir perçu des revenus des catégories (a) et (b), la ligne (c) n'est pas la somme des lignes (a) et (b).

Tableau III

Revenus de placement selon les groupes ethniques, Ottawa, 1961

	Britanniques	Français	Autres	Population de 15 ans et plus
	1° Pourcentage de la population qui perçoit des revenus de placement			
1.a) Intérêts et dividendes	20,6	5,6	13,0	13,5
1.b) Autres revenus de placement	6,6	5,0	6,2	5,9
1.c) Revenus de placement totaux	23,7	9,5	16,9	17,0
	2° Moyenne des revenus (en dollars)			
2.a) Intérêts et dividendes	724,30	679,20	703,90	713,90
2.b) Autres revenus de placement	1 347,70	1 254,80	1 484,40	1 339,00
2.c) Revenus de placement totaux	941,80	1 009,90	1 018,30	968,60

Note : Les pourcentages et les moyennes sont calculés d'après les revenus déclarés pour chaque catégorie. Comme la même personne peut avoir perçu des revenus des catégories (a) et (b), la ligne (c) **n'est pas** la somme des lignes (a) et (b).

placement (ligne 1.b), la proportion des investisseurs canadiens-français est plus élevée que celle des Canadiens britanniques à Montréal. À Ottawa et à Toronto, l'avantage des Britanniques sur les Français est minime. Il ressort de ces comparaisons que les Français et les Britanniques font des placements différents. En d'autres termes, leurs préférences sont différentes quant aux catégories d'actifs. Cette conclusion s'impose également si on observe qu'il y a de trois à quatre fois plus de Britanniques qui reçoivent des intérêts et dividendes que d'autres revenus de placement, tandis que le nombre de Français dans l'une et l'autre catégorie est à peu près le même (sauf à Toronto). Là encore, les autres groupes ethniques occupent à cet égard une situation intermédiaire. Les investisseurs se répartissent entre les deux catégories de placement selon un rapport approximatif de 2 à 1.

Pour diverses raisons, nous sommes d'avis que les intérêts et dividendes qui ont été déclarés excluent (contrairement à la définition du recensement) les intérêts sur les dépôts bancaires[2]. Mais comme les intérêts et dividendes qui subsistent correspondent à la fois aux actifs qui comportent des risques, telles les actions, et aux actifs de tout repos comme les obligations d'épargne du Canada, nous ne pouvons pas déduire de ce qui précède que les Britanniques auraient une plus grande « propension au risque » que le groupe français.

Rappelons que les autres revenus de placement proviennent surtout de biens fonciers, de sorte qu'il n'y aurait ici aucune équivoque[3]. Dans la mesure où les personnes recensées ont compris la question du recensement, les Canadiens français investiraient en plus grand nombre que les Canadiens britanniques dans l'immeuble et, vraisemblablement, dans l'immeuble résidentiel. Cette préférence pour le placement immobilier faisait déjà partie des connaissances plus ou moins intuitives qu'on pouvait avoir sur le sujet. La préférence est nettement confirmée à Montréal et à Ottawa par comparaison avec les Britanniques. Notons toutefois que Toronto fait exception.

b) Moyenne des revenus

Si le nombre des investisseurs est beaucoup moins élevé chez les Canadiens français que chez les autres Canadiens, compte tenu des populations respectives, leur revenu moyen de placement n'est pas inférieur. Au contraire, à Montréal et à Ottawa (ligne 2.c), les investisseurs français ont, en moyenne, des revenus de placement plus élevés que les investisseurs britanniques. Les investisseurs des autres groupes ethniques ont des revenus moyens de placement supérieurs à ceux des Britanniques et des Français.

---

2. Il existe, autant que nous sachions, quatre sources fondamentales d'information sur les actifs détenus par le public ou sur les revenus de placement. Ces sont les « Taxation Statistics » du ministère du Revenu, les enquêtes du B.F.S. publiées sous le titre « Incomes, Assets and Indebtedness of Non-Farm Families in Canada » (publication nº 13-525 pour celle faite en 1963), l'enquête de la Bourse de Montréal de 1962 parue dans le mémoire présenté à la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, enfin l'enquête menée en 1962 par la même Commission et publiée dans le volume annexe du rapport.

   Il n'est pas nécessaire d'analyser de près les résultats de ces quatre documents puisqu'aucun ne traite des groupes ethniques comme tels. Ils nous aident cependant à interpréter nos propres données, notamment celui de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier qui couvre des zones urbaines comme cet ouvrage. Nous savons par exemple, d'après cette enquête, que 90 % de la population détient des dépôts bancaires, 30 % des obligations d'épargne du Canada et 12,3 % des actions inscrites en bourse. Les enquêtes du B.F.S. donnent des chiffres inférieurs (parce qu'on va au delà des zones métropolitaines), mais du même ordre relatif de grandeur. Nos propres données sont aisément conciliables avec les chiffres se rapportant aux obligations et aux actions, mais ne le sont pas avec ceux du nombre des déposants. C'est pourquoi nous pensons que cette catégorie de revenus a été considérablement sous-estimée.

3. Sauf en ce qui concerne les dépôts d'épargne dans les caisses populaires.

Ces constatations étaient inattendues. La configuration générale des écarts de revenu entre groupes ethniques est inversée, sauf à Toronto encore une fois, en ce qui concerne les Canadiens français. C'est ainsi qu'à Montréal, les revenus de placement sont de 1 297$ pour le groupe des « autres », de 1 229$ pour les groupes français et de 1 105$ pour le groupe britannique. L'ordre est le même à Ottawa, mais les écarts sont moindres. Enfin, à Toronto, le groupe des « autres » conserve le premier rang avec une moyenne de 1 005$; les Britanniques suivent avec 940$ et les Français viennent en dernière place avec 819$.

À y regarder de plus près cependant, cette situation appelle des conclusions nuancées. D'abord, dans le cas des intérêts et dividendes, les Britanniques ont partout des revenus supérieurs à ceux des deux autres groupes, le groupe français accusant les moyennes les plus basses. Mais les différences ne sont pas grandes. C'est donc pour les autres revenus de placement que les moyennes des Britanniques sont plus faibles. Dans les trois zones urbaines, en effet, les Britanniques viennent après le groupe des « autres » pour les moyennes de revenus de cette catégorie. Mais c'est seulement à Montréal que les investisseurs français l'emportent sur les investisseurs britanniques : leurs revenus s'élèvent respectivement à 1 570$ et à 1 503$[4].

Avant d'interpréter ces résultats, comparons les trois agglomérations urbaines.

c) Montréal, Toronto et Ottawa

C'est à Montréal que le nombre des investisseurs est le plus faible proportionnellement à la population. Il est de 11,3 % contre 18,8 % à Toronto et 17 % à Ottawa. C'était à prévoir puisque les Canadiens français, moins nombreux à investir, sont concentrés à Montréal. Cependant, l'énoncé vaut toujours pour chacun des groupes ethniques retenus et pour chacune des catégories de placement, exception faite de deux cas[5]. Les Britanniques et les autres groupes ethniques investissent en moins grand nombre à Montréal qu'à Ottawa ou à Toronto. Si les Français investissent en plus grand nombre à Toronto, c'est à Ottawa que les investisseurs britanniques et les « autres » sont proportionnellement les plus nombreux.

En ce qui concerne les niveaux des revenus de placement, Montréal vient en tête partout (36 cas sur 36) ; Toronto accuse les revenus les plus faibles dans tous les cas sauf deux ; Ottawa occupe un rang intermédiaire.

---

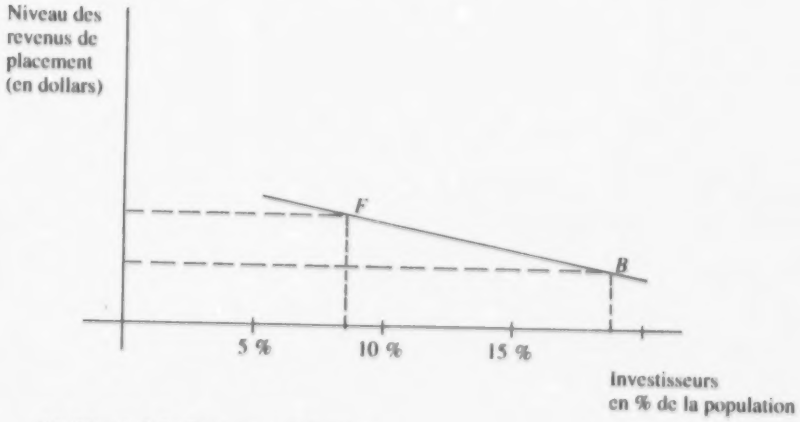
4. À Ottawa, le groupe français perçoit des revenus inférieurs à ceux des Britanniques dans les deux catégories de placement mais, dans l'ensemble, la moyenne française est supérieure à la moyenne britannique. Ce résultat curieux est dû à des répartitions des investisseurs entre les deux catégories, qui sont très différentes pour les deux groupes.

5. Deux sur 36, soit quatre colonnes et trois lignes dans les tableaux I, II et III.

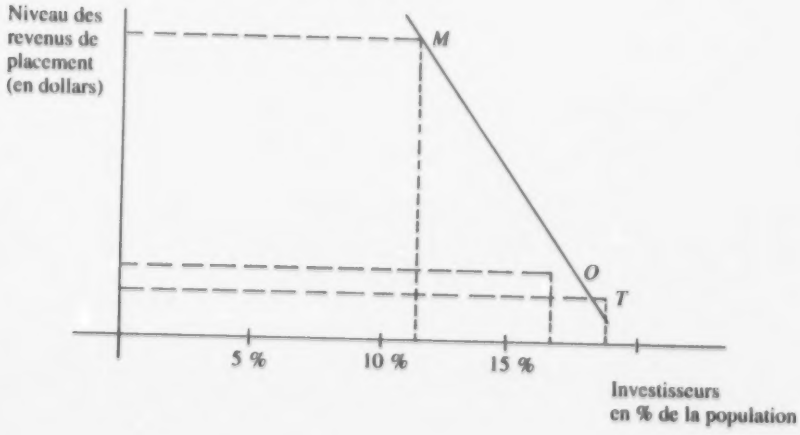
Bien que cela ne soit pas évident à première vue, il existe un rapport entre le pourcentage de la population qui investit et le niveau des revenus de placement. Ce rapport est négatif, en ce que plus le nombre des investisseurs (en pourcentage de la population) est élevé, plus la moyenne des revenus est basse. Cette règle s'applique ici dans le cas des groupes ethniques (revenus de placement totaux) et dans le cas des agglomérations urbaines. Elle est illustrée par les figures 1a et 1b. Cette fonction serait, à notre avis, une

Figure 1

a) Français et Britanniques à Montréal



b) Montréal, Ottawa et Toronto



variante ou une fonction dérivée du lien positif entre les revenus de placement et les revenus globaux. Il est bien évident que ce sont les personnes aux revenus les plus élevés qui investissent le plus et qui retirent par suite les revenus de placement les plus élevés. Or, il est raisonnable de penser que les premiers investisseurs dans une population donnée sont les individus les plus riches. Et à mesure que leur nombre augmente, les investisseurs sont de moins en moins riches en moyenne, de sorte que plus le placement se généralise dans une population, plus la moyenne des revenus de placement s'abaisse, quand la moyenne est calculée sur le nombre des investisseurs. L'énoncé s'exprime aussi en d'autres termes. Supposons deux populations à revenus moyens égaux, dont l'une compterait 5 % d'investisseurs, et l'autre, 25 %. Dans la mesure où le placement dépend du revenu, la moyenne des placements (et des revenus de placement) par investisseur sera plus élevée dans la première que dans la seconde[6].

C'est pour cette raison que nous n'attribuons pas de signification profonde au fait que, pour l'ensemble des revenus de placement, les Canadiens français ont une meilleure moyenne que les Canadiens britanniques, ni encore au fait que Montréal enregistre des moyennes de revenu de placement supérieures à celles de Toronto.

d) Répartition des revenus de placement

Les observations qui précèdent indiquent déjà que les courbes de distribution des revenus de placement sont le plus souvent asymétriques à droite[7]. On sait qu'alors on doit généralement préférer la médiane à la moyenne comme une mesure plus représentative. Dans le tableau IV, nous donnons, outre la moyenne des revenus de placement, la médiane et l'écart-type s. Les valeurs très élevées du s, de même que la différence considérable entre les moyennes et les médianes donnent une première indication d'une répartition des revenus de placement extrêmement inégale. La figure 2 l'indique également.

Une mesure approximative de l'asymétrie est définie par

$$a = \frac{3\,(\text{moyenne} - \text{médiane})}{s} \quad \text{où } 0 \leq a \leq \pm 3$$

quand $a = 0$, la distribution est normale ; la valeur maximum est ± 3 et dépasse rarement ± 1. Le tableau V donne une mesure de l'asymétrie des distributions pour Montréal, à partir du tableau IV.

---

6. Cette observation sera nuancée plus loin.

7. C'est que la moyenne excède la médiane. Dans un graphique où les revenus sont sur l'axe des X et les individus sur l'axe des Y, la courbe est beaucoup plus longue sur la droite que sur la gauche de sorte que la médiane est à gauche de la moyenne.

Tableau IV

Moyennes, médianes et écart-type des revenus de placement, Montréal, 1961 (en dollars)

	Britanniques	Français	Autres	Population de 15 ans et plus
1. **Revenus de placement totaux**				
Moyenne	1 104,80	1 229,10	1 297,20	1 204,80
Médiane	624,20	710,90	707,40	680,90
Écart-type	± 1 745,40	± 1 663,70	± 1 873,00	± 1 735,80
2. **Intérêts et dividendes**				
Moyenne	944,40	786,50	836,60	856,90
Médiane	585,90	560,80	571,00	572,20
Écart-type	± 1 515,30	± 1 149,50	± 1 274,10	± 1 326,60
3. **Autres revenus de placement**				
Moyenne	1 503,00	1 570,20	1 831,70	1 617,40
Médiane	786,80	932,80	1 068,10	925,70
Écart-type	± 2 082,50	± 1 822,30	± 2 184,70	± 1 955,00

Tableau V

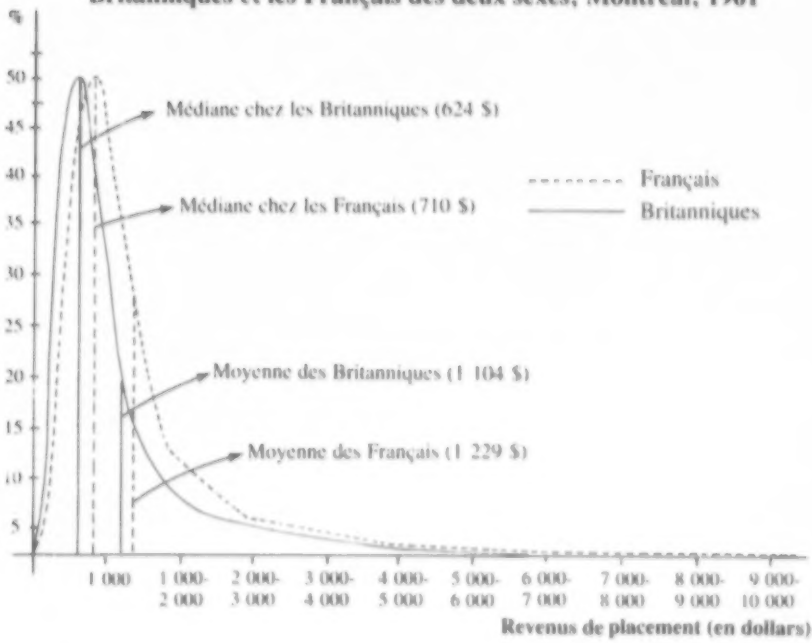
Répartition des revenus de placement, Montréal, 1961

	Britanniques	Français	Autres	Population totale de 15 ans et plus
Revenus de placement totaux	0,826	0,934	0,945	0,905
Intérêts et dividendes	0,710	0,589	0,625	0,644
Autres revenus de placement	1,032	1,049	1,049	1,061

Note : Valeurs de a, définies dans le texte.

Figure 2

Répartition des revenus totaux de placement, chez les Britanniques et les Français des deux sexes, Montréal, 1961



Il est clair que les autres revenus de placement se répartissent beaucoup plus inégalement que les intérêts et dividendes. Comme ces revenus sont moins importants pour les Britanniques que pour les autres groupes, en proportion de leurs revenus de placement globaux, la répartition est moins inégale chez eux pour l'ensemble des revenus. Mais contrairement à ce qu'on aurait pu penser, l'asymétrie n'est pas une fonction inverse du nombre des investisseurs. En effet, la répartition des intérêts et dividendes est moins inégale chez les Canadiens français que chez les Canadiens britanniques, alors que la proportion des investisseurs est beaucoup plus faible dans leur groupe.

2. Influence de divers facteurs sur les revenus de placement

Avant de pouvoir tirer des conclusions précises, nous devons examiner l'incidence de certaines variables sur le nombre des investisseurs et sur les médianes des revenus de placement. La plus importante d'entre elles est sans doute le revenu global.

a) Revenu global

i) Nombre des investisseurs

Il s'agit d'abord de savoir si, à revenu égal, les Canadiens français investissent en aussi grand nombre que les autres groupes ethniques. Le tableau VI apporte la réponse à cette question pour Montréal. Pour ce qui est des revenus de placement totaux, la proportion des Canadiens français qui investissent est plus faible dans toutes les catégories de revenu, soit de

Tableau VI

Pourcentages des investisseurs selon le revenu global, Montréal, 1961

Revenu global (en dollars)	Britanniques	Français	Autres	Population de 15 ans et plus
1 – 3 000				
Intérêts et dividendes	11,9	3,7	5,6	5,4
Autres revenus de placement	2,3	2,4	2,5	2,4
Revenus totaux de placement	13,3	5,5	7,5	7,2
3 000 – 5 000				
Intérêts et dividendes	15,0	6,3	9,6	8,4
Autres revenus de placement	3,4	4,8	7,1	5,0
Revenus totaux de placement	16,7	10,0	15,2	12,1
5 000 – 10 000				
Intérêts et dividendes	25,3	12,0	17,0	16,7
Autres revenus de placement	7,0	14,3	13,2	12,0
Revenus totaux de placement	28,9	22,9	26,4	25,3
10 000 – 15 000				
Intérêts et dividendes	43,1	27,7	30,6	34,1
Autres revenus de placement	10,9	26,3	21,4	19,4
Revenus totaux de placement	47,6	42,5	42,3	44,3
15 000 et plus				
Intérêts et dividendes	61,0	39,3	45,0	49,7
Autres revenus de placement	16,7	28,0	25,5	23,0
Revenus totaux de placement	65,8	52,3	54,2	57,9
Total				
Intérêts et dividendes	16,8	5,4	8,8	8,2
Autres revenus de placement	3,9	4,4	5,3	4,5
Revenus totaux de placement	18,8	8,7	12,6	11,3

5,5 % chez ceux qui gagnent 3 000$ ou moins, contre 13,3 % chez les Britanniques. À l'autre extrême, chez ceux qui gagnent 15 000$ et plus, les proportions sont respectivement de 52,3 % et de 65,8 %. Le groupe des « autres » occupe le rang intermédiaire, mais est plus près néanmoins du groupe français que du groupe britannique. Dans la catégorie de revenus de 10 000$ à 15 000$, le nombre des investisseurs français excède même celui du groupe des « autres ».

L'écart entre les Français et les Britanniques est plus accentué encore pour les intérêts et dividendes. Et, comme pour les revenus de placement totaux, le nombre des investisseurs français est inférieur suivant toutes les catégories de revenus. Enfin, dans la catégorie des autres revenus de placement, où les Canadiens français investissent en plus grand nombre, on observe, quelle que soit la classe de revenus, que le nombre des investisseurs français est plus élevé. De prime abord, le revenu global ne semble pas influer beaucoup sur les différences entre groupes en matière de placement. Tout au plus voit-on un léger rapprochement entre les pourcentages des divers groupes à mesure que les revenus augmentent.

Pour mesurer plus exactement l'influence du revenu sur le nombre des investisseurs, nous avons établi ce que celui-ci serait chez les Canadiens français, s'ils avaient des revenus globaux aussi élevés que ceux des Canadiens britanniques. Soit α^f_i le nombre des investisseurs français de chaque classe de revenu global ($i = 1, 2, \ldots 5$, selon le tableau VI) en pourcentage de la population de 15 ans et plus de chaque classe ; N_i, le pourcentage des individus de chaque classe i par rapport à la population de 15 ans et plus. Le pourcentage des investisseurs dans la population est alors égal, pour les Français, à

$$I^f = \sum_{i=1}^{5} \alpha^f_i N^f_i \qquad (1)$$

Pour le revenu total de placement, selon le tableau VI,

$$I^f = 8{,}7\ \%$$

On établit le nombre des investisseurs britanniques de la même manière :

$$I^B = \sum_{i=1}^{5} \alpha^B_i N^B_i = 18{,}8\ \% \qquad (2)$$

Ceci posé, on peut calculer

$$I^{-f} = \sum_{i=1}^{5} \alpha^f_i N^B_i \qquad (3)$$

qui est le nombre que les investisseurs français atteindraient si la population française se répartissait comme population britannique entre les classes de revenus, c'est-à-dire si les Français avaient des revenus aussi élevés que les Britanniques.

Enfin, l'influence du revenu global sur le nombre des investisseurs est égale à

$$\frac{I^{F} - I^{F}}{I^{B} - I^{F}} \qquad (4)$$

Les calculs fixent la valeur de I^{F} à 11,42 % dans le cas des revenus de placement totaux à Montréal.

L'application de la formule (4) donne enfin

$$\frac{11{,}42\ \% - 8{,}7\ \%}{18{,}8\ \% - 8{,}7\ \%} = \frac{2{,}72\ \%}{10{,}1\ \%} = 26{,}9\ \%$$

Si les Canadiens français investissent en moins grand nombre que les Canadiens britanniques à Montréal, c'est, à raison de 26,9 %, parce qu'ils ont des revenus plus faibles et, à raison de 73,1 %, parce qu'à revenu égal ils sont moins nombreux à investir. Le même calcul a été appliqué aux intérêts et dividendes Si le groupe français avait des revenus aussi élevés que le groupe britannique, sa proportion d'investisseurs augmenterait à 7,07 %. Comme elle est de 5,4 %, le revenu n'explique que 14,6 % de la différence entre le nombre des investisseurs français et celui des investisseurs britanniques. À revenu égal les Français sont donc proportionnellement moins nombreux que les Britanniques à faire des placements producteurs d'intérêts et de dividendes.

Il reste à considérer le cas des autres revenus de placement où la proportion des Français est plus élevée que celle des Britanniques. Pour évaluer la part du revenu global dans ce résultat, nous pourrions à la rigueur appliquer notre formule en sens inverse, mais il est évident déjà que la réponse serait du même ordre que les précédentes : le revenu global n'est pas le facteur principal.

Aux tableaux A-I et A-II, on trouvera les données comparables à celles du tableau VI pour Toronto et Ottawa. Les deux conclusions qui se dégagent sont les suivantes :

— **à revenu égal**, les Canadiens français sont plus nombreux à faire des placements immobiliers ;

— **à revenu égal**, les Canadiens français sont moins nombreux à faire des placements de toutes catégories.

On avait déjà observé au Québec de la résistance au placement dans les actions publiques[8]. Les chiffres ci-dessus montrent que la résistance ne se limite pas aux actions, mais s'étend à l'ensemble des placements retenus, et est le fait surtout des Canadiens français. Comme dans cet ensemble de placement, il existe une grande variété d'actifs, les uns risqués, les autres sûrs, le petit nombre des investisseurs canadiens-français s'explique, semble-t-il, non par une aversion excessive pour le risque, mais par une propension à l'épargne inférieure.

ii) Médianes des revenus de placement

Le revenu de placement, dépend, évidemment, du revenu global des individus. Nos résultats confirment cette affirmation comme en témoigne le tableau VII. Ceux qui gagnent 15 000$ et plus ont des revenus de placement trois fois supérieurs à ceux qui gagnent moins de 3 000$. Cette augmentation des médianes de revenus de placement suivant le revenu global est plus marquée chez les Français que chez les autres groupes. En d'autres termes, les écarts de revenu de placement entre les groupes sont plus marqués dans les classes supérieures de revenu global.

Cependant, c'est à toutes les classes du revenu global que les médianes des Français excèdent les médianes des autres groupes, de sorte que, pour l'ensemble des investisseurs, ce n'est pas le revenu global qui explique les différences entre groupes, mais un taux de placement plus élevé, à tous les niveaux de revenu.

Tableau VII

Médiane des revenus de placement selon le revenu global, Montréal, 1961 (en dollars)

	Britanniques	Français	Autres	Population de 15 ans et plus
1 – 3 000	561,50	627,00	591,70	598,60
3 000 – 5 000	610,30	662,20	663,90	648,90
5 000 – 10 000	634,50	846,40	833,90	761,50
10 000 – 15 000	733,10	1 482,80	1 240,40	934,40
15 000 et plus	1 485,40	2 364,60	2 097,20	1 862,70
Total	**624,20**	**710,90**	**707,40**	**680,90**

Note : Médiane calculée d'après le nombre des investisseurs.

8. Brief to the Royal Commission on Banking and Finance, submitted by the Montreal Stock Exchange, August 1962, pp. 49 et 163.

Si la proportion des investisseurs canadiens-français est plus faible que celle des investisseurs canadiens-britanniques relativement aux populations totales respectives, ceux qui investissent, parmi les Canadiens français, investissent davantage, à revenu global égal. Les autres groupes ethniques occupent toujours une situation intermédiaire entre les Britanniques et les Français, mais sont plus près des Français.

Si les Canadiens français ont des revenus de placement plus élevés que les Canadiens britanniques, indépendamment des classes de revenu global, l'explication que nous avons donnée du phénomène à la figure 1 n'est pas complète. Parmi les Canadiens gagnant plus de 10 000$, les écarts de revenu de placement entre les Français et les Britanniques sont plus prononcés ; par suite, on peut effectivement en déduire que les investisseurs canadiens-français sont probablement plus riches, quoique beaucoup moins nombreux. Par contre, on se doit d'ajouter que, même parmi les investisseurs gagnant moins de 10 000$, les Canadiens français investissent plus que les Britanniques, comme nous venons de le voir.

Le tableau A-III de l'appendice statistique indique les niveaux de revenus de placement des intérêts et dividendes et des autres revenus de placement, à Montréal. Les médianes des groupes sont à peu près les mêmes par niveau de revenu global, dans le cas des intérêts et dividendes. À revenu global égal, ceux qui investissent dans des titres rapportant intérêts et dividendes y consacrent à peu près la même proportion de leur revenu global, quel que soit le groupe ethnique auquel ils appartiennent.

Il n'en va pas de même pour les autres revenus de placement. À revenu global identique, les investisseurs canadiens-français investissent cette fois beaucoup plus que les Canadiens britanniques. Quant aux autres groupes ethniques, ils surpassent les Canadiens français, surtout dans les catégories gagnant de 5 000$ à 15 000$.

b) Hommes et femmes

Les femmes investissent presque autant et en nombre presque aussi grand que les hommes. D'après le tableau VIII, sur un total possible d'environ 52 % à 53 %, on compte 49,3 % de femmes parmi les investisseurs britanniques. La proportion (42,5 %) est un peu plus faible chez les investisseurs français. Elle est de 35,5 % chez les autres groupes ethniques. La plus forte proportion chez les femmes se retrouve dans la catégorie des intérêts et dividendes (placements en actions ou dépôts bancaires?) ; dans la catégorie des autres revenus de placement, elle est sensiblement plus faible.

Si la proportion des investisseurs chez les Canadiens français est beaucoup plus faible que chez les Britanniques, on ne peut donc pas l'imputer aux femmes, ni, semble-t-il, au Code civil de la province de Québec, comme il

Tableau VIII

Proportion des femmes chez les investisseurs, Montréal, 1961

	Britanniques	Français	Autres	Total
Intérêts et dividendes	49,5	46,4	38,7	46,1
Autres revenus de placement	46,9	37,3	29,4	37,1
Revenus de placement totaux	49,3	42,5	35,5	43,1

a été dit. Les différences selon le sexe ne sont pas assez marquées pour cela. Les niveaux de revenus de placement des femmes sont à peine inférieurs à ceux des hommes, quel que soit le groupe ethnique. Mais la configuration interethnique est la même chez les femmes que chez les hommes : les femmes ont le comportement propre au groupe auquel elles appartiennent. En d'autres termes, les différences sont plus grandes entre les groupes ethniques que d'un sexe à l'autre au sein du même groupe.

On peut se demander pour les femmes, comme pour les hommes, si les proportions différentes des investisseurs entre Français et Britanniques tiennent à des revenus globaux plus faibles chez les Françaises. Notre mesure $I^{-F} = \sum_{i=1}^{5} \alpha_i^F N_i^B$ indique qu'il n'en est rien. L'incidence du revenu global est encore plus faible que chez les hommes[9]. Cela indique, rappelons-le, que si le nombre des investisseurs est plus faible, c'est que la propension au placement ou à l'épargne l'est aussi, et non que les Françaises soient plus pauvres que les Britanniques.

c) Âge

On estime généralement que l'âge est un facteur important dans l'explication des revenus de placement. C'est pour cette raison que nous avons choisi la population de 15 ans et plus de préférence à la population active pour notre analyse des revenus de placement. En effet, pour les revenus de placement totaux à Montréal, la proportion des investisseurs est de 3,4 % dans la catégorie de 15 à 24 ans et de 26,3 % dans celle de 65 ans et plus. De même, les médianes de revenus augmentent avec l'âge, passant de 538$

9. Revenus de placement globaux : 16,5 % chez les femmes contre 50 % chez les hommes et 26,9 % au total. Notre conclusion antérieure était fondée sur 26,9 %. Celle-ci doit peut-être être corrigée. Si le nombre des investisseurs français du sexe masculin est inférieur à celui des Britanniques, c'est pour moitié parce qu'ils gagnent moins, et pour moitié parce qu'à revenu égal, ils sont moins nombreux à investir.

à 797$ (tableaux IX et X). Enfin, 25 % des revenus de placement appartiennent à la catégorie de 65 ans et plus.

Du point de vue des groupes ethniques étudiés, les différences sont minimes quant à l'âge. Le nombre des investisseurs canadiens-français est inférieur à celui des Canadiens britanniques dans toutes les catégories d'âge ; les médianes de revenus sont également supérieures pour les Canadiens français, dans toutes les catégories d'âge. On note toutefois une augmentation plus rapide, avec l'âge, de la proportion des investisseurs canadiens-français. Toutes proportions gardées, par conséquent, les jeunes Canadiens français investissent encore moins que leurs aînés. À cet égard, il conviendrait de vérifier l'hypothèse selon laquelle les charges familiales des Canadiens français retarderaient le moment où ils commencent à épargner [10].

Tableau IX

Proportion des investisseurs selon l'âge pour certains groupes ethniques, Montréal, 1961 (en pourcentages)

	Britanniques	Français	Autres	Population de 15 ans et plus
15 – 24 ans	7,5	2,3	5,5	3,4
25 – 44 ans	13,9	6,3	10,3	8,4
45 – 64 ans	25,2	14,6	18,9	17,7
65 ans et plus	35,4	22,8	22,8	26,3
Total	**18,8**	**8,7**	**12,6**	**11,3**

Tableau X

Médiane des revenus totaux de placement selon l'âge, pour certains groupes ethniques, Montréal, 1961 (en dollars)

	Britanniques	Français	Autres	Population de 15 ans et plus
15 – 24 ans	522,80	543,30	584,40	537,70
25 – 44 ans	568,80	637,00	639,00	616,60
45 – 64 ans	641,20	757,50	785,50	723,50
65 ans et plus	724,50	839,60	880,00	797,00
Total	**624,20**	**710,90**	**707,40**	**680,90**

10. Le tableau 61 de *Incomes, Assets and Indebtedness of Non-Farm Families in Canada*, 1963, indique que les actifs des familles avec enfants dont le chef est âgé de 45 ans et plus sont inférieurs de 28 % à ceux des familles sans enfant.

Nous savons d'autre part que la population canadienne-française est plus jeune que la population britannique. Dans quelle mesure cela influe-t-il sur le nombre moyen des investisseurs canadiens-français ? L'application de notre formule précédente où les *i* désignent cette fois quatre groupes d'âge, donne 13,8 % pour les revenus de placement et 8 % pour les intérêts et dividendes (Montréal). Telle est la proportion de l'écart entre Français et Britanniques qui tient à la structure d'age des deux populations (selon l'équation (4) de la page 191).

d) Scolarité

Les tableaux XI et XII répartissent les données selon le niveau de scolarité des investisseurs. À vrai dire, il n'y a pas de lien démontré, que nous sachions, entre le niveau de scolarité et les revenus de placement. Pour notre part, nous ne saurions comment définir *a priori* la nature d'un tel lien. Comme il existe par ailleurs une forte corrélation positive entre la scolarité et les revenus globaux, il ne faut pas attacher beaucoup d'importance au tableau XI. Que le nombre des investisseurs soit plus faible parmi les personnes de peu de scolarité irait de soi en quelque sorte (et ce serait un effet du revenu plutôt que de la scolarité sans doute), puisque les moins instruits sont généralement moins riches[11].

Quoi qu'il en soit, les différences entre les groupes ethniques n'ont rien d'étonnant. Soulignons néanmoins que les Canadiens d'autres origines sont

Tableau XI

Proportion des investisseurs selon la scolarité pour certains groupes ethniques, Montréal, 1961 (en pourcentage)

	Britanniques	Français	Autres	Population de 15 ans et plus
Aucune scolarité	6,6	5,5	10,7	8,7
Cours primaire	12,5	7,5	10,5	8,6
Cours secondaire, 1 ou 2 ans	12,4	7,5	10,5	8,8
Cours secondaire, de 3 à 5 ans	20,1	10,2	13,5	18,6
Quelques années d'université	26,1	14,1	16,3	18,4
Diplôme universitaire	42,9	22,7	26,6	30,6
Total	**18,8**	**8,7**	**12,6**	**11,3**

11. Comme le nombre des investisseurs varie beaucoup plus selon le revenu que selon la scolarité, nous serions portés à penser que, s'il existe un rapport entre l'instruction et les revenus de placement, ce rapport serait négatif, les moins instruits investissant en plus grand nombre. Mais ce n'est là qu'une impression que nous n'avons pu vérifier.

Tableau XII

Médianes des revenus totaux de placement selon l'instruction pour certains groupes ethniques, Montréal, 1961 (en dollars)

	Britanniques	Français	Autres	Population de 15 ans et plus
Aucune scolarité	666,70	833,30	768,30	775,20
Cours primaire	596,30	733,80	751,60	713,20
Cours secondaire, 1 ou 2 ans	587,20	691,80	679,40	659,30
Cours secondaire, de 3 à 5 ans	627,80	684,70	682,80	659,50
Quelques années d'université	630,30	668,20	657,30	648,40
Diplôme universitaire	674,90	771,40	699,70	706,40
Total	**624,20**	**710,90**	**707,40**	**680,90**

beaucoup plus nombreux à investir que les Britanniques ou les Français parmi ceux qui ont une scolarité faible.

Par contre, les médianes de revenus du tableau XII sont tout à fait inattendues. Les investisseurs sans scolarité ont des médianes équivalentes ou supérieures à celles des investisseurs titulaires de diplômes d'université, pour chacun des groupes étudiés[12]. Le rapport le plus typique entre les niveaux de revenus de placement et les niveaux de scolarité serait celui d'une courbe en forme de *U* comme à la figure 3.

Nous savons que les revenus augmentent avec l'âge. Si l'on pouvait montrer que les investisseurs moins instruits sont également des investisseurs âgés, nous aurions une explication à la forme des courbes précédentes. Malheureusement, nous n'avons pu vérifier cette hypothèse, faute de tableaux croisés.

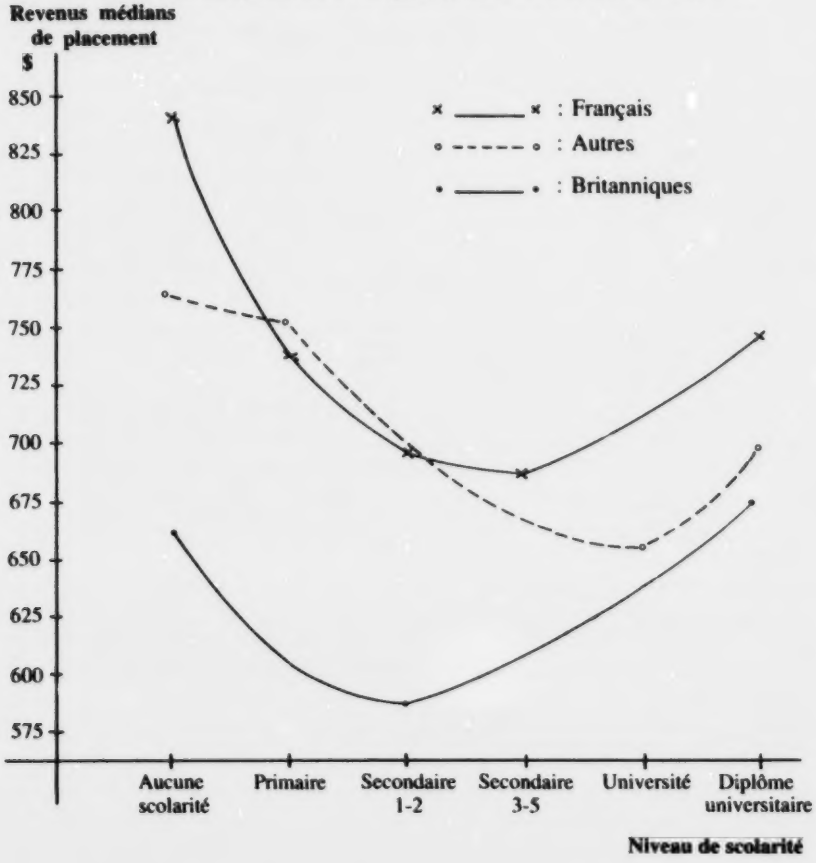
De tels résultats frappent bien davantage quand on se rappelle que les revenus globaux vont de pair avec un niveau de scolarité élevé. Par suite, pour obtenir des revenus de placement aussi élevés (sinon plus élevés) au plus bas niveau d'instruction qu'au plus élevé, il faut supposer que la propension à l'épargne est nettement différente : à revenu égal (et sous réserve de l'âge), les investisseurs plus instruits investiraient donc moins que les investisseurs moins instruits. Il est regrettable que nous ne puissions vérifier cette conclusion avec plus de rigueur mais, pour le moment, elle nous semble s'imposer.

Comme pour les variables précédentes, la proportion des investisseurs par groupe ethnique ne varie guère en fonction de la scolarite : elle est plus

12. Dans le cas des intérêts et dividendes, les médianes de revenus n'augmentent pas davantage avec le niveau de scolarité.

Figure 3

Revenus totaux de placement selon la scolarité chez les Britanniques, les Français et les autres, Montréal, 1961



forte chez les Britanniques que chez les Français et que chez les autres groupes, quel que soit le niveau de scolarité. On notera, au tableau XI, l'exception que constitue l'effectif des autres groupes ethniques sans scolarité. Il s'ensuit que les écarts de scolarité entre les groupes ethniques, qui sont considérables en eux-mêmes, sont secondaires en tant qu'explication des différences entre les groupes quant à la proportion des investisseurs. La formule de normalisation que nous utilisons révèle que la scolarité rendrait

compte de 14,7 % de ces différences dans le cas des revenus totaux de placement et de 12,2 % dans le cas des intérêts et dividendes.

e) Travailleurs salariés ou autonomes

Le tableau XIII répartit les investisseurs suivant leur statut professionnel. La population de 15 ans et plus comprend les travailleurs salariés, les travailleurs autonomes et, dans la dernière catégorie, les travailleurs non rémunérés ainsi que toutes les autres personnes ne faisant pas partie de la population active (retraités, étudiants, maîtresses de maison, etc.). Les deux sexes réunis, les salariés forment à Montréal 53,1 % de la population totale, les autonomes 4,6 %, les autres personnes 42,3 %. Ce sont les femmes surtout qui composent la dernière catégorie.

Tableau XIII

Proportion des investisseurs selon le statut professionnel pour certains groupes ethniques, Montréal, 1961 (en pourcentages)

Statut professionnel	Britanniques	Français	Autres	Population de 15 ans et plus
Salariés				
Hommes	19,4	9,2	14,0	12,1
Femmes	17,1	7,0	8,1	9,3
Total	18,6	8,5	12,1	11,2
Autonomes				
Hommes	34,0	23,2	24,7	24,8
Femmes	26,6	15,3	17,2	17,2
Total	32,8	21,9	23,9	23,8
Autres				
Hommes	21,1	10,7	14,2	13,1
Femmes	17,4	7,0	9,9	9,4
Total	18,0	7,7	10,7	10,1
Total				
Hommes	20,4	10,4	15,6	13,2
Femmes	17,3	7,1	9,3	9,5
Total	18,8	8,7	12,6	11,3

Cela dit, le nombre des investisseurs est deux fois plus élevé ou à peu près chez les travailleurs autonomes que parmi la population des deux autres catégories. Il en va de même, en gros, pour les Britanniques, les Français et

les autres groupes. Par conséquent, les différences entre groupes dans le nombre des investisseurs ne dépendent pas de leur statut professionnel.

Même si la plupart des facteurs que nous avons examinés sont importants pour la détermination des revenus de placement ou des revenus en général, aucun ne permet d'expliquer de façon satisfaisante les différences entre les groupes ethniques dans le nombre des investisseurs. Quel que soit le point de vue auquel on se place, jeunes ou vieux, hommes ou femmes, personnes instruites ou non, riches ou pauvres, salariés ou autonomes, la proportion des investisseurs est toujours plus basse chez les Canadiens français que chez les Britanniques ou chez les « autres ». À moins de faire appel à des facteurs supplémentaires, nous devons conclure que la propension à l'épargne et à l'investissement est moins élevée chez les Canadiens français que parmi les autres groupes ethniques. Nous avons cependant mentionné la possibilité que les charges familiales soient l'un de ces facteurs importants que nous avons dû négliger.

Parmi les principales catégories de placement, l'immobilier semble avoir la préférence des Canadiens français. Dans ce domaine, à Montréal, la proportion des investisseurs canadiens-français est, par exception, plus élevée que celle des Britanniques (mais inférieure encore à celle des autres groupes). Ce n'est pas suffisant toutefois pour compenser leur infériorité au chapitre des placements productifs d'intérêts et de dividendes, de sorte que l'exception ne subsiste plus, si l'on considère l'ensemble des placements.

3. Revenus de placement par tête

Connaissant le chiffre des investisseurs et les moyennes de revenus de placement, nous pouvons aisément calculer la masse des revenus de placement, rapporter cette somme à la population de 15 ans et plus et déterminer la moyenne de revenu par tête. Le tableau XIV fournit les résultats de ces calculs. Dans l'agglomération de Montréal, on a relevé des revenus de placement de 190 millions en 1961. On peut attribuer tout près de 50 % de cette somme au groupe français, 28,3 % au groupe britannique et 22,5 % aux autres groupes ethniques.

Les revenus de placement par personne sont en moyenne de 107$ chez les Français, de 207$ chez les Britanniques et de 163$ parmi les autres groupes ethniques.

En dépit de moyennes de revenus de placement plus élevées par investisseur, les Canadiens français, dans l'ensemble, ont des revenus de placement moins élevés que les autres groupes étudiés dans cet article. Ils perçoivent, par habitant de 15 ans et plus, des revenus de placement de 107$, alors que les Britanniques perçoivent 207$ et les autres groupes, 163$. Ces

revenus de placement moyens des Canadiens français se situent à près de 52 % de ceux des Britanniques et au tiers de ceux des autres groupes.

Tableau XIV

Revenus de placement par tête, population de 15 ans et plus, Montréal, 1961

	Britanniques	Français	Autres	Total
Masse des revenus de placement en millions de dollars	54,0	93,7	42,6	190,3
Moyenne par tête, en dollars	207,00	107,00	163,00	136,00
Part des groupes ethniques en % du total	28,3	49,2	22,5	100,0

Appendice statistique

Tableau A-I

Pourcentage des investisseurs selon le revenu global, Toronto, 1961

Revenu global (en dollars)	Britanniques	Français	Autres	Population de 15 ans et plus
1 – 3 000				
Intérêts et dividendes	14,8	7,8	7,8	11,9
Autres revenus de placement	4,4	2,7	3,7	4,1
Revenus totaux de placement	17,0	9,5	10,4	14,3
3 000 – 5 000				
Intérêts et dividendes	18,0	11,9	13,0	16,0
Autres revenus de placement	4,5	2,8	6,3	5,1
Revenus totaux de placement	20,1	13,6	17,6	19,0
5 000 – 10 000				
Intérêts et dividendes	27,9	23,3	21,3	26,0
Autres revenus de placement	8,4	5,8	12,4	9,4
Revenus totaux de placement	31,2	26,6	29,2	30,9
10 000 – 15 000				
Intérêts et dividendes	44,9	30,4	29,9	40,4
Autres revenus de placement	16,1	12,0	22,7	17,8
Revenus totaux de placement	50,3	37,0	41,5	47,4
15 000 et plus				
Intérêts et dividendes	57,2	30,9	43,1	42,8
Autres revenus de placement	23,4	21,8	31,4	20,7
Revenus totaux de placement	62,9	41,8	56,8	49,5
Total				
Intérêts et dividendes	18,86	10,95	11,07	15,86
Autres revenus de placement	5,56	3,27	5,78	5,56
Revenus totaux de placement	21,38	12,93	14,94	18,85

Tableau A-II

Pourcentage des investisseurs selon le revenu global, Ottawa, 1961

Revenu global (en dollars)	Britanniques	Français	Autres	Population de 15 ans et plus
1 – 3 000				
Intérêts et dividendes	13,6	3,6	9,0	8,5
Autres revenus de placement	4,4	2,9	3,8	3,7
Revenus totaux de placement	17,2	2,1	11,6	11,5
3 000 – 5 000				
Intérêts et dividendes	20,5	7,1	12,3	13,9
Autres revenus de placement	5,5	5,5	6,2	5,6
Revenus totaux de placement	22,9	11,4	16,5	17,3
5 000 – 10 000				
Intérêts et dividendes	30,2	12,8	23,9	24,7
Autres revenus de placement	11,0	15,3	11,8	12,3
Revenus totaux de placement	35,6	24,7	30,9	32,1
10 000 – 15 000				
Intérêts et dividendes	51,3	20,7	36,8	43,8
Autres revenus de placement	18,3	25,7	15,1	19,1
Revenus totaux de placement	57,3	39,1	45,2	51,9
15 000 et plus				
Intérêts et dividendes	55,9	29,7	46,4	48,6
Autres revenus de placement	29,3	26,1	37,3	30,7
Revenus totaux de placement	65,1	46,8	60,9	61,5
Total				
Intérêts et dividendes	20,63	5,58	13,02	13,49
Autres revenus de placement	6,61	4,97	6,22	5,90
Revenus totaux de placement	23,72	9,51	16,91	17,05

Tableau A-III

Revenus de placement suivant le revenu global et certains groupes ethniques, Montréal, 1961 (en dollars)

Revenu global (en dollars)	MÉDIANES			
	Britanniques	Français	Autres	Total
1 – 3 000				
Intérêts et dividendes	535,40	528,80	522,20	529,50
Autres revenus de placement	673,40	778,00	776,60	759,00
Revenus totaux de placement	561,50	627,00	591,90	598,60
3 000 – 5 000				
Intérêts et dividendes	568,80	542,80	546,20	551,60
Autres revenus de placement	767,60	851,60	863,10	842,90
Revenus totaux de placement	610,30	662,20	663,90	648,90
5 000 – 10 000				
Intérêts et dividendes	586,40	588,10	580,20	585,80
Autres revenus de placement	834,70	1 167,80	1 458,70	1 157,80
Revenus totaux de placement	634,50	846,40	833,90	761,50
10 000 – 15 000				
Intérêts et dividendes	659,40	702,20	694,80	680,10
Autres revenus de placement	1 148,10	2 130,40	2 657,10	2 063,20
Revenus totaux de placement	733,10	1 482,80	1 240,40	934,40
15 000 et plus				
Intérêts et dividendes	1 235,00	905,20	961,10	991,90
Autres revenus de placement	1 230,80	3 740,70	3 615,40	2 966,70
Revenus totaux de placement	1 485,40	2 364,60	2 097,20	1 862,70
Total				
Intérêts et dividendes	585,90	560,80	571,00	572,20
Autres revenus de placement	786,80	932,80	1 068,10	925,70
Revenus totaux de placement	624,20	710,90	707,40	680,90

Note : Médianes calculés d'après le nombre des investisseurs de chaque catégorie.

Tableau A-IV

Revenus de placement suivant le revenu global et certains groupes ethniques, Toronto, 1961 (en dollars)

Revenu global (en dollars)	MÉDIANES			
	Britanniques	Français	Autres	Total
1 – 3 000				
Intérêts et dividendes	525,70	530,10	525,50	525,80
Autres revenus de placement	614,80	709,70	816,70	635,00
Revenus totaux de placement	556,80	580,00	577,20	562,70
3 000 – 5 000				
Intérêts et dividendes	539,60	524,90	523,00	534,30
Autres revenus de placement	752,60	710,50	1 063,50	740,40
Revenus totaux de placement	581,10	559,30	583,00	581,20
5 000 – 10 000				
Intérêts et dividendes	556,70	547,90	550,70	555,20
Autres revenus de placement	769,40	879,30	1 676,40	834,00
Revenus totaux de placement	604,00	593,40	683,70	622,00
10 000 – 15 000				
Intérêts et dividendes	658,60	608,70	637,30	653,40
Autres revenus de placement	983,30	916,70	3 223,80	1 294,10
Revenus totaux de placement	759,40	653,80	935,50	792,70
15 000 et plus				
Intérêts et dividendes	964,70	850,00	834,10	929,10
Autres revenus de placement	2 144,40	1 333,30	4 929,10	2 578,90
Revenus totaux de placement	1 711,90	1 375,00	2 276,30	1 839,40
Total				
Intérêts et dividendes	552,20	539,00	541,20	549,10
Autres revenus de placement	713,10	760,20	1 431,60	742,40
Revenus totaux de placement	593,90	586,20	622,40	601,40

Note : Médianes calculées d'après le nombre des investisseurs de chaque catégorie.

Tableau A-V

Revenus de placement suivant le revenu global et certains groupes ethniques Ottawa, 1961 (en dollars)

Revenu global (en dollars)	MÉDIANES			
	Britanniques	Français	Autres	Total
1 – 3 000				
Intérêts et dividendes	524,30	524,50	520,00	523,70
Autres revenus de placement	642,50	695,20	686,10	666,70
Revenus totaux de placement	562,40	609,40	573,40	574,30
3 000 – 5 000				
Intérêts et dividendes	550,80	532,50	538,80	545,30
Autres revenus de placement	736,00	691,10	756,80	720,80
Revenus totaux de placement	603,30	601,10	618,30	604,80
5 000 – 10 000				
Intérêts et dividendes	554,00	544,70	532,10	549,20
Autres revenus de placement	894,90	1 037,60	1 239,60	971,30
Revenus totaux de placement	632,20	788,20	682,60	666,20
10 000 – 15 000				
Intérêts et dividendes	612,00	616,70	575,50	607,30
Autres revenus de placement	977,60	1 500,00	1 785,70	1 200,00
Revenus totaux de placement	707,60	945,90	750,00	736,70
15 000 et plus				
Intérêts et dividendes	878,60	750,00	772,70	838,60
Autres revenus de placement	2 055,60	2 562,50	2 625,00	2 357,10
Revenus totaux de placement	1 442,30	1 666,70	1 642,90	1 500,00
Total				
Intérêts et dividendes	552,20	538,20	538,60	547,80
Autres revenus de placement	780,10	799,40	875,40	800,70
Revenus totaux de placement	610,30	659,30	634,70	624,20

Note : Médianes calculées d'après le nombre des investisseurs de chaque catégorie.

Le choix de la langue de consommation

par

François VAILLANCOURT

Université de Montréal

Ce texte est une traduction française, légèrement remaniée, d'un texte anglais, par ailleurs inédit, intitulé : « The Choice of a Language of Consumption », Cahier de recherche 8204, Département de science économique et Centre de recherche en développement économique, Université de Montréal.

L'auteur remercie Monique Bisaillon pour son assistance en matière de recherche et le Conseil de la langue française pour la mise à sa disposition des données utilisées dans cette étude. La recherche a été rendue possible grâce à la subvention EQ-1956 accordée par le gouvernement du Québec dans le cadre du programme de Formation des chercheurs en action concertée.

Ce texte propose un cadre d'analyse pouvant servir à comprendre les préférences linguistiques des consommateurs. À partir de ce cadre, certaines prévisions peuvent être formulées. L'une d'elles, qui affirme que plus la connaissance d'une langue seconde est faible, plus les individus préféreront utiliser leur langue maternelle dans les activités de consommation, est confirmée par les données disponibles.

L'intérêt d'un tel exercice est double. Premièrement, bien qu'il puisse sembler évident que la compétence linguistique devrait jouer un rôle dans le choix de la langue de consommation, le fait est loin d'être acquis si l'on en croit la littérature pertinente. Alors que Vaillancourt (1980) se déclare de cet avis sur la base d'arguments théoriques, Hocevar (1975) semble soutenir, implicitement, que la compétence linguistique ne joue pas un rôle significatif. Mais aucun des deux auteurs ne corrobore ces affirmations en les fondant sur des faits empiriques. Deuxièmement, bien que le cadre d'analyse ci-après présenté soit confronté seulement avec des données relatives aux francophones du Québec, il devrait se révéler utile pour ceux qui s'intéressent au comportement de groupes linguistiques placés devant des choix semblables.

I. Cadre d'analyse

Imaginons une collectivité dans laquelle chaque individu peut parler la langue *N* (langue d'origine ou langue maternelle) aussi bien que tous les autres. Supposons qu'il n'y ait parmi eux ni sourds-muets ni semi-illettrés. Supposons encore qu'aucun d'eux ne connaisse d'autres langues : ils sont tous parfaitement unilingues. La langue de consommation de la population parlant la langue *N* ne peut donc être que *N*. Dans ce cas, il n'y a même pas lieu de se poser la question du choix d'une langue de consommation, mais on pourrait s'interroger sur les produits dont disposerait une telle population. Si la langue *N* n'est pas largement utilisée et si, en conséquence, son marché est restreint, il est alors possible que certains produits disponibles sur un marché plus vaste, celui où l'on parle la langue *S*, ne soient pas offerts à la population *N*. La disponibilité des produits destinés à la population de langue *N* dépend de facteurs tels que la taille du marché *N* et les coûts liés à la mise en marché de ces produits. Selon ce qu'affirme Vaillancourt : « Firms will [...] examine the gains and the costs of making their product available in a new language and [...] choose the profit maximizing solution » (1980, p. 28).

Laissons maintenant de côté l'hypothèse qu'aucun de ceux qui parlent la langue *N* ne connaît d'autres langues que la sienne. Imaginons plutôt que la connaissance de la langue *S* varie de « nulle » à « excellente », selon une distribution dont la forme n'est pas spécifiée, et que ceux qui ont une

excellente connaissance de la langue *S* la parlent aussi bien que leur propre langue (mais non mieux). D'après ce postulat, certains individus de langue *N* pourront consommer quelques produits disponibles dans la langue *S*[1]. On peut alors se poser deux questions : Qui sont ces individus ? De quels produits s'agit-il ?

Les réponses à ces questions dépendent à la fois de la quantité du facteur linguistique requise pour qu'un produit *A* soit transformé en un bien *Z* — et de la différence de prix entre les produits *A-N* et *A-S*. La quantité du facteur linguistique peut être mesurée par la quantité de temps nécessaire à un individu, ayant de la langue dans laquelle un produit est disponible une excellente connaissance, pour qu'il puisse entreprendre correctement une activité donnée (opération d'achat, le fait de se familiariser avec les indications fournies et le mode d'emploi, etc.). Il est important de souligner que ces activités doivent être correctement faites. Cela signifie que les individus commettront le même nombre d'erreurs en utilisant soit la langue *N*, soit la langue *S*. Il est, en effet, permis de croire que, dans certaines situations, la perte de temps liée à l'utilisation de la langue *S* ne se produit pas directement (lorsqu'on commande un plat dans un restaurant) mais indirectement (lorsqu'on attend qu'on le remplace)[2].

Le temps nécessaire pour mener à bonne fin des activités liées à la langue de consommation variera d'un produit à l'autre selon ses qualités intrinsèques. Il sera, par exemple, plus long dans le cas d'une calculatrice programmable que dans celui de produits tels que le sel ou les poêles à frire.

Faisons l'hypothèse que la quantité de temps requise pour manier le produit *A-N* et le produit *A-S* est égale[3]. Si, dès lors, le prix de *A-S* est inférieur à celui de *A-N*, il est à prévoir qu'un certain nombre d'individus parlant la langue *N* (mais non pas tous) achèteront le produit *A-S*. Pourquoi pas tous? Parce que tous ne connaissent pas la langue *S* aussi bien que la langue *N* et qu'il leur faut plus de temps pour consommer le produit *A-S* que le produit *A-N*. Par conséquent, l'acheteur marginal du produit *A-S* compensera tout juste la perte de temps que lui occasionne ce choix par la différence de prix existant entre *A-S* et *A-N*. Si tous les individus avaient un même taux de salaire, ceux qui utilisent *A-S* se répartiraient exactement le long de la courbe des compétences dans la langue *S*. Toutefois, si le taux de salaire varie, certains individus connaissant assez bien la langue *S* peuvent ne pas

---

1. La notion de disponibilité recouvre différents sens selon la nature du produit. Pour les aliments en conserve, la langue de disponibilité est la langue d'étiquetage. Pour la nourriture des restaurants, ce sera la langue des serveurs.

2. De la même manière, si quelqu'un brise un objet ou rate une recette en raison de son manque de connaissance de la langue *S*, il lui faudra utiliser du temps pour faire des réparations ou procéder à un nouvel achat.

3. Il semble raisonnable de supposer que *N* et *S* sont des langues également efficaces.

choisir le produit *A-S* parce que leur temps est plus précieux que celui d'autres qui, moins compétents en *S*, choisiront quant même ce produit parce que leur temps vaut beaucoup moins.[4]

Remarquons enfin que, jusqu'à présent, on a supposé que les individus de la langue *N* ne montraient pas une préférence marquée pour l'utilisation de leur langue maternelle. Comme l'indique Hocevar (1975), une telle préférence pourrait naturellement expliquer en totalité ou en partie le comportement des consommateurs de langue *N*.

L'analyse précédente nous conduit à formuler les quatre hypothèses suivantes :

1. Toutes choses étant égales par ailleurs, plus les personnes de langue *N* sont aptes à s'exprimer dans la langue *S*, plus intense sera leur activité de consommation dans cette langue.
2. Toutes choses étant égales par ailleurs, plus élevé est le rapport du prix *A-S* au prix *A-N*, plus petite est la part de marché occupée par *A-S*.
3. Toutes choses étant égales par ailleurs, plus le temps est précieux pour un individu de langue *N*, plus forte est la probabilité qu'il utilise *N* en tant que langue de consommation.
4. Toutes choses étant égales par ailleurs, plus forte est la préférence d'un individu de langue *N* pour sa langue maternelle, plus intense sera l'utilisation de *N* en tant que langue de consommation.

Chacune des hypothèses énoncées peut faire l'objet d'une vérification à partir de données adéquates. Malheureusement, nous disposons seulement des données permettant de vérifier la première hypothèse. C'est à quoi nous nous attacherons dans la seconde partie de l'analyse.

II. Résultats empiriques

La cueillette des données utilisées dans ce texte a été réalisée au cours des mois de juin et juillet 1979 par le Centre de sondage de l'Université de Montréal pour le compte du Conseil de la langue française. Le modèle d'échantillonnage, de type stratifié, a été choisi pour être représentatif de tous les résidents du Québec. Des 2 185 ménages retenus, on a interrogé 1 371 personnes, soit 1 137 francophones, 140 anglophones et 38 allophones[5] (Bouchard et Beauchamp-Achim, 1980).

---

4. On peut, dans ce contexte, observer que, dans le cas du Québec, il est possible d'établir un lien direct entre le niveau de connaissance de l'anglais par les francophones et leur revenu (Lacroix et Vaillancourt, 1981).

5. Selon la classification par langue maternelle, les allophones sont définis comme étant ceux dont la langue maternelle n'est ni le français ni l'anglais.

Le questionnaire comprenait 89 questions portant sur différents aspects de l'utilisation de la langue de consommation, sur la politique linguistique du Québec et sur les caractéristiques personnelles des personnes interrogées. Nous nous intéresserons surtout aux questions reliées aux préférences ou aux choix délibérés des consommateurs, et à quatre d'entre elles en particulier. Les trois premières, identiques dans leur formulation, avaient trait aux habitudes des consommateurs en matière de choix de restaurants, hôtels, grands magasins et supermarchés. Elles se formulaient ainsi : « Vous arrive-t-il de choisir un ___ selon la langue habituellement utilisée pour servir les clients ? »

La quatrième question s'énonçait ainsi : « Pourriez-vous me dire dans quelle langue vous préférez, en général, être servi au Québec, que ce soit dans un commerce ou dans un service public comme un hôpital, une municipalité, etc. ? » Parallèlement aux trois questions touchant le choix d'un établissement, on pria les personnes interrogées d'indiquer la fréquentation de ces services. L'examen des réponses sur la fréquentation nous a amenés à ne pas utiliser les réponses qui concernaient le choix d'un établissement hôtelier, car trop peu de personnes avaient eu recours à ce type de service plus souvent que « rarement ».

Nous avons pris en compte seulement les choix des consommateurs francophones, de manière à avoir une population suffisamment nombreuse ayant en commun la même langue maternelle et la même langue seconde. Les individus n'ayant pas répondu à l'une ou l'autre des questions retenues pour construire les différentes variables ont été également exclus, ne laissant que 786 francophones sur un total de 1 137.

Nous avons choisi de nous servir de l'information recueillie au sujet de la préférence générale du fait d'être servi en français et sur les choix des établissements, afin de vérifier si non seulement les préférences mais aussi leur expression (la fréquentation des établissements) étaient affectées par la compétence linguistique.

Seul le lien existant entre la compétence linguistique et la langue de consommation préférée par les consommateurs (c'est-à-dire l'objet de notre première hypothèse) a été comparé avec les données du sondage. On a procédé ainsi car il s'agit du seul cas où des données complètes sont disponibles tant en ce qui concerne la variable dépendante que la variable indépendante. Aucune donnée n'est disponible sur la part du marché occupée par des produits disponibles en français ou en anglais (la variable dépendante de la deuxième hypothèse), sur la valeur accordée au temps des francophones (la variable indépendante principale de la troisième hypothèse) et sur les préférences des francophones pour leur langue (la variable indépendante principale de la quatrième hypothèse).

Le tableau I met en évidence le lien entre la préférence des consommateurs francophones et leur compétence linguistique.

Tableau I

Préférence accordée à l'utilisation du français, francophones du Québec, 1979

Connaissance de l'anglais	En général		Dans les magasins		Au restaurant	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Nulle ou faible	99,7	0,3	37,2	62,8	40,5	59,5
Bonne	92,5	7,5	26,9	73,1	21,9	78,1
Excellente	82,7	17,3	17,7	82,3	13,8	86,2
Nombre d'individus	91,5	8,5	27,6	72,4	26,7	73,3

Source : Calculs de l'auteur, données du Conseil de la langue française, enquête effectuée en 1979.

Les résultats du tableau I tendent à appuyer fortement l'hypothèse de l'existence d'un lien entre les compétences linguistiques d'un individu d'une part, et la préférence pour être servi en français et le choix des établissements commerciaux, d'autre part. Toutefois, l'incidente dont nous avons fait précéder l'énoncé d'hypothèse, « toutes choses étant égales par ailleurs », peut ne pas se vérifier ; d'où la nécessité de procéder à une analyse multivariée. Pour s'assurer, en effet, que notre postulat est valable, on doit disposer — en plus des données sur les préférences linguistiques des individus et sur leur compétence linguistique — de données sur la différence des prix entre les produits offerts en langue anglaise et en langue française, sur la valeur du temps des répondants et sur leur préférence pure plus ou moins forte pour le français.

Il n'y a pas de données disponibles sur le prix des produits disponibles en anglais et des produits disponibles en français au Québec. De fait, il est peu plausible qu'une différence de prix existe entre chaque couple de produits et ce, pour deux raisons. Un premier facteur d'explication réside dans les mesures législatives imposées tant par le gouvernement du Canada que par le gouvernement du Québec en matière d'étiquetage[6]. Un second facteur est la politique d'embauche pratiquée dans la plupart des commerces importants, où le bilinguisme est exigé des vendeurs dans les régions marquées par la présence des deux principaux groupes linguistiques.

6. Au niveau fédéral, la loi C-180 rend obligatoire l'utilisation de l'anglais et du français sur les étiquettes de la plupart des produits de consommation vendus au Canada. Au Québec, la loi 101 fait obligation d'utiliser le français et permet d'utiliser l'anglais. On utilise cette dernière langue parce que les biens produits exclusivement pour le marché québécois sont peu nombreux.

Faute de données disponibles touchant la valeur accordée par un individu à son temps (même pas son taux de salaire), on utilise en lieu et place le revenu du ménage. De plus, comme aucune donnée n'est disponible sur les préférences intrinsèques des consommateurs francophones, les informations sur l'âge, le sexe et la scolarité des répondants sont utilisées en vue de parvenir à tenir compte, indirectement, des différences dans les préférences.

Nous avons choisi d'utiliser comme méthode d'analyse multivariée la méthode probit car nos variables dépendantes (qui prennent la valeur 0 ou 1) ne sont pas continues. Cette méthode nous permet d'obtenir un ensemble de coefficients qui, une fois transformés en différentiels de probabilité, nous indiquent l'effet d'un changement dans la valeur d'une variable indépendante sur la probabilité de préférer utiliser le français.

Nous rapportons les résultats des trois estimations probit au tableau A-I : la première relie la présence (1) ou l'absence (0) d'une préférence générale pour être servi en français à cinq variables explicatives qui sont la connaissance de l'anglais, le revenu familial, le sexe, l'âge et la scolarité des personnes interrogées. La seconde relie aux mêmes variables explicatives la présence (1) ou l'absence (0) d'une préférence des consommateurs pour des magasins où on parle le français et la troisième relie aux mêmes variables explicatives la présence (1) ou l'absence (0) d'une préférence pour des restaurants où on parle le français.

Nous présentons au tableau II les différentiels de probabilité : ceux-ci tendent à confirmer l'hypothèse de l'existence d'un lien entre la connaissance de la langue seconde et le choix de la langue de consommation. Dans les trois cas, il est moins probable que les individus ayant une bonne connaissance de l'anglais préfèrent utiliser le français que ceux qui ne connaissent pas l'anglais, mais il est plus probable qu'ils préfèrent utiliser le français que ceux qui ont une excellente connaissance de l'anglais.

Il est rassurant de noter que, non seulement la préférence générale pour être servi en français dépend de la compétence linguistique, mais qu'il en va de même pour le choix des établissements. Cela dénote que le comportement des consommateurs est cohérent et que les propriétaires de magasins et de restaurants peuvent voir leurs ventes diminuer s'il n'y a pas d'adéquation entre l'habileté linguistique des vendeurs et leur clientèle[7].

---

7. Il n'aurait pas été surprenant de trouver que les francophones ayant une connaissance bonne ou excellente de l'anglais manifestent des préférences générales plus marquées par rapport aux préférences exprimées lors du choix d'un établissement, mais tel n'est pas le cas. Notons aussi que, dans les estimations préliminaires, une variable avait été incluse pour indiquer si la personne interrogée résidait dans une municipalité comptant une population anglophone importante (25 % ou plus). Un tel lieu de résidence devrait faire augmenter la dépense liée au fait de trouver des établissements servant leur clientèle en français et, en conséquence, faire baisser la probabilité que les francophones se rendent dans ces établissements. La variable n'a jamais été significative et a donc été exclue de nos calculs.

Le revenu familial, lorsqu'il est significatif, a un coefficient positif, ce qui tendrait à confirmer l'existence d'un lien entre la valeur accordée au temps et le choix de la langue de consommation. Les caractéristiques des individus, ainsi que l'âge, le sexe et la scolarité n'ont pas d'influence clairement définie. On peut cependant remarquer que le désir d'utiliser le français tend à augmenter faiblement avec la scolarité. Ce comportement pourrait s'expliquer par certaines tendances nationalistes.

Tableau II

Préférence pour se faire servir en français dans les magasins et dans les restaurants, francophones, Québec, 1979

Caractéristiques	Différentiel de probabilité		
	Préférence générale (1)	Préférence dans les magasins (2)	Préférence dans les restaurants (3)
Connaissance orale de l'anglais			
(Aucune connaissance omis)	—	—	—
Bonne	−0,22	−0,10	−0,14
Excellente	−0,24	−0,21	−0,22
Âge			
(15-24 ans omis)	—	—	—
25-34 ans	0	0	0
35-44 ans	0	0,10	0
45-54 ans	0	0	0
55-64 ans	0	0,24	0
65 ans et plus	0	0,17	0
Scolarité			
(0-7 ans omis)	—	—	—
8-12 ans	0	0	−0,16
13-14 ans	0	0	−0,15
15 ans et plus	−0,03	0	−0,12
Sexe masculin	0	0	0
Revenu familial			
10 000$ — 20 000 $	0,01	0	0

Source : Tableau A-I.

Note : Seuls les coefficients significativement différents de zéro à un seuil de 90 % sont rapportés (test-*t* à une queue).

Conclusion

Dans son texte de 1965, Becker indiquait que les variables relatives au milieu, telles que la scolarité, pouvaient avoir un effet sur la productivité des ménages dans leurs activités domestiques. Dans notre texte, on démontre que l'influence des compétences linguistiques sur le choix de la langue de consommation peut être analysée en traitant ces compétences comme une variable de milieu sans recourir à d'autres arguments, tels que les préférences exprimées par les membres de minorités ethniques relativement à leur propre langue. L'observation empirique confirme l'hypothèse de l'existence d'un lien entre les compétences linguistiques d'un individu et les préférences qu'il manifeste en faveur d'une langue de consommation donnée.

RÉFÉRENCES

BECKER, Gary S., « A Theory of the Allocation of Time », *Economics Journal* (75), September 1965, pp. 493-517.

BOUCHARD, Pierre et Sylvie Beauchamp-Achim, *Le français, langue des commerces et des services publics*, Québec, Conseil de la langue française, 1980.

HOCEVAR, Toussaint, « Equilibria in Linguistic Minority Markets », *Kyklos*, 28, 1975, pp. 337-357.

VAILLANCOURT, François, *Differences in Earnings by Language Groups in Quebec, 1970 : An Economic Analysis*, Québec, Centre international de recherche sur le bilinguisme, 1980.

Tableau A-I

Coefficients probits, préférence pour se faire servir en français générale, dans les magasins et dans les restaurants, francophones, Québec, 1979

Caractéristiques	Différentiel de probabilité		
	Préférence générale (1)	Dans les magasins (2)	Dans les restaurants (3)
Connaissance orale de l'anglais (Aucune connaissance omis)			
Bonne	−1,394 (−3,66)	−0,349 (−2,36)	0,517 (−3,37)
Excellente	−2,112 (−6,02)	−0,683 (−5,65)	−0,752 (−6,1)
Âge (15-24 ans omis)			
25-34 ans	0,090 (0,37)	0,007 (0,04)	−0,133 (−0,83)
35-44 ans	0,002 (0,009)	0,29 (1,75)	0,232 (1,39)
45-54 ans	0,069 (0,24)	0,271 (1,36)	0,135 (0,67)
55-64 ans	0,253 (0,78)	0,665 (3,30)	0,113 (0,55)
65 ans et plus	−0,483 (−1,31)	0,465 (1,72)	0,044 (0,16)

Tableau A-I

Coefficients probits, préférence pour se faire servir en français générale, dans les magasins et dans les restaurants, francophones, Québec, 1979 (suite)

Caractéristiques	Différentiel de probabilité		
	Préférence générale (1)	Dans les magasins (2)	Dans les restaurants (3)
Scolarité (0-7 ans omis)			
8 à 12 ans	0,089 (0,30)	−0,156 (−1,01)	−0,506 (−3,28)
13-14 ans	0,388 (1,11)	0,230 (1,15)	−0,586 (−2,81)
15 années et plus	0,715 (1,95)	0,184 (0,94)	−0,440 (−2,21)
Sexe masculin	0,075 (−0,47)	−0,027 (−0,26)	−0,129 (−1,23)
Revenu familial (en milliers de $)	0,017 (2,13)	−0,002 (−0,46)	−0,004 (−0,84)
Constante	2,40 (5,45)	−0,438 (−2,19)	0,205 (1,01)
Ratio de vraisemblance	104,3	64,5	97,4
Nombre d'observations			
Valeur 0 :	64	569	580
Valeur 1 :	722	217	206

Source : Conseil de la langue française, données de l'enquête de 1979 et calculs de l'auteur.

Note : *t* de *Student* entre parenthèses au-dessous des coefficients.

Revenus et langue au Québec 1970 – 1980

Une revue des écrits

par

François VAILLANCOURT

et

Robert LACROIX

Introduction

Il n'existe pas de texte qui passe en revue l'ensemble des études faites depuis 1970 et portant sur l'effet net des attributs linguistiques sur le revenu des Québécois. Or, plusieurs de ces études sont difficiles d'accès au chercheur intéressé par le domaine de l'économie de la langue et ce, pour deux raisons. Premièrement, elles n'ont pas fait l'objet d'une grande diffusion, étant souvent des travaux d'étudiants au niveau de la maîtrise en sciences. Deuxièmement, il est difficile pour le non-initié de faire la synthèse de leurs résultats, étant donné les différentes méthodologies utilisées. C'est pourquoi il nous a semblé utile de diffuser, après révision, ce texte qui a été préparé au printemps 1981 lorsque les auteurs travaillaient à la rédaction d'une étude sur l'évolution du lien entre les revenus et les attributs linguistiques des Québécois de 1970 à 1978.

Nous avons donc recensé l'ensemble des études faites entre 1970 et 1980 et portant sur la période 1970-1975. Les résultats des études recensées ont été répartis en deux groupes selon le critère suivant. S'agit-il de l'ensemble de la main-d'oeuvre masculine ou féminine du Québec (ou de Montréal) ou s'agit-il d'un sous-groupe particulier de travailleurs ?

Lorsqu'un auteur rapporte plusieurs ensembles de résultats obtenus en faisant usage de légères variantes d'une méthode donnée, nous rapportons les résultats préférés par l'auteur. Enfin, nous n'avons pas pu faire état de tous les résultats de toutes les études. Ainsi, Pes (1979) explore la notion de bilinguisme écrit et de niveau de bilinguisme (mais voir Vaillancourt et Pes [1980]) alors que Lacroix et Vaillancourt (1980), Nadeau (1980) et Pes (1978) examinent des sous-groupes de la main-d'oeuvre hautement qualifiée.

Les études sur l'ensemble de la main-d'oeuvre

Ce premier chapitre se divise en deux parties. Dans la première partie, nous présentons et discutons les résultats obtenus par divers auteurs à l'aide de deux méthodes d'analyse. Dans la deuxième partie, nous examinons quels sont les facteurs pouvant expliquer que des résultats calculés pour des individus similaires soient différents.

1.1. Les résultats

Ce sont 17 ensembles de résultats, tirés de neuf études différentes, qui sont examinés dans cette section[1]. Six portent sur les hommes de l'ensemble du Québec, six sur ceux de Montréal et cinq sur les femmes de l'ensemble

1. Nous ne rapportons pas ici les résultats de Veltman, Boulet et Castonguay (1979) et de Veltman et Boulet (1980) car ces deux études qui visent à mesurer l'effet de la mobilité linguistique (transferts) sur le revenu utilisent une désagrégation très détaillée des attributs linguistiques.

du Québec. Remarquons que, dans toutes les études portant sur la détermination des revenus, qu'elles soient faites pour le Québec, le Canada ou les États-Unis, on distingue entre hommes et femmes. La théorie économique nous amène à postuler (et les faits permettent de vérifier la validité de ce postulat) que le processus de détermination des revenus diffère entre ces deux groupes. Quant à la distinction entre l'ensemble du Québec et Montréal, elle est devenue classique dans les études portant sur le Québec.

Pour obtenir les résultats présentés au tableau I.1, on utilise **une** équation de détermination des revenus pour évaluer l'effet net des attributs linguistiques plutôt qu'une équation par groupe linguistique (francophones unilingues, ...). Dans cette équation, on retrouve divers facteurs de standardisation, tels que l'expérience ou le nombre d'années de scolarité ; leur nature exacte varie d'une étude à l'autre. On y trouve également des variables mesurant les attributs linguistiques. L'utilisation de la technique des moindres carrés ordinaires[2] permet alors aux auteurs d'obtenir **une** mesure de l'effet net de chaque attribut linguistique. Ceci fait la force et la faiblesse de cette technique. Sa force, car cette mesure est facile de compréhension et d'interprétation. Sa faiblesse, car elle ne permet pas de tenir compte des interactions possibles entre les attributs linguistiques et d'autres attributs individuels. C'est pourquoi nous examinerons aux tableaux I.2 et I.3 des résultats tenant compte de ces interactions.

Nous avons regroupé les résultats présentés au tableau I.1 sous trois rubriques (hommes – Québec, hommes – Montréal, femmes – Québec)*. Le choix de celles-ci s'inspire de la discussion qui précède. À l'intérieur de chaque rubrique, les résultats sont regroupés par ordre alphabétique. Étant donné les différences dans le processus de détermination du revenu pour les hommes et les femmes ou pour le marché québécois et celui de Montréal, il est préférable de discuter les résultats sous chaque rubrique à tour de rôle.

Les résultats sous la rubrique hommes – Québec ont les caractéristiques suivantes en commun :

— premièrement, les francophones gagnent au minimum 5 % de moins que les anglophones ;

— deuxièmement, les anglophones bilingues ne gagnent pas significativement plus que les anglophones unilingues[3] ;

---

2. Le lecteur qui n'est pas familier avec cette technique aurait avantage à consulter : Robert Lacroix et François Vaillancourt, *Attributs linguistiques et disparités de revenu au sein de la main-d'oeuvre hautement qualifiée du Québec*, Gouvernement du Québec, Conseil de la langue française, « Dossiers du Conseil de la langue française/Études et recherches », n° 6, 1980, XIV-197 p. (en particulier la section 3.1).

3. À l'exception des résultats de l'étude de Pes. Notons, toutefois, que cette étude utilise des données différentes des trois autres.

* Dans les tableaux I.1, I.2 et I.3, le terme Québec signifie l'ensemble du Québec.

Tableau I.1

Supplément net de revenu, en pourcentage, attribuable à chaque attribut linguistique, hommes et femmes, Québec et Montréal, années diverses

Étude	Attributs linguistiques			
	Anglophones		Francophones	
	Unilingues	Bilingues	Unilingues	Bilingues
		Hommes-Québec		
Carliner (1) - 1971	*r*	0	−14,9	−7,2
Pes (2) - 1971	15,5	43,5	*r*	18,8
Stelcner et Shapiro (3) - 1971	*r*	0	−15,6	−9,2
Vaillancourt (4) - 1971	13,6	14,6	*r*	10,4
		Hommes-Montréal		
Boulet (5) - 1971	14,2	11,6	*r*	3,0
Carliner (6) - 1971	*r*	0	−15,9	−6,9
Sabourin (7) - 1971	19,2	16,4	*r*	12,7
Vaillancourt (8) - 1971	11,6	11,9	*r*	5,8
		Femmes-Québec		
Callan (9) - 1973	−11,1	4,6	*r*	−4,5
Lussier (10) - 1971	0	0	*r*	6,7
Pes (11) - 1971	21,5	22,0	*r*	23,7
Stelcner et Shapiro (12) - 1971	*r*	0	−6,0	0

Notes :

— Pour fins de simplification, nous avons exclu les résultats sur les allophones dans les cas où ils étaient présents.

— Le *r* désigne l'attribut linguistique qu'il faut utiliser comme base de comparaison. C'est l'attribut omis de l'équation de détermination des revenus.

— La valeur 0 pour un attribut linguistique indique que l'effet de celui-ci n'est pas différent de zéro lorsqu'on utilise un test-*t* à une queue et un seuil de signification de 95 %. (Mais voir ci-bas pour l'étude de Callan.) Les coefficients de régression ont été transformés en % selon la formule $e^{\beta} - 1$, sauf pour les études de Boulet et Callan. Les résultats attribués à Boulet sont obtenus en utilisant la formule suivante :

$$\frac{\$C + \$ \text{ attribut linguistique autre qu'U.F.}}{\$C + \$ \text{ attribut U.F.}} = 1$$

où *C* : Constante ; U.F. : unilingue francophone.

Les résultats attribués à Callan sont obtenus en supposant que tous les coefficients rapportés sont significatifs, car nous ne disposons pas des statistiques *t* pour vérifier leur signification, et en calculant le revenu de chaque groupe linguistique en lui attribuant la valeur moyenne de chaque caractéristique individuelle (éducation : 11,2 ans ; expérience : 14,2 ans ; occupation : 46,5 points).

Sources :

(1) Carliner, 1979, p. 12, colonne 2 ; (2) Pes, 1978, p. 89 ; (3) Stelcner et Shapiro, 1980, tableau G-4, colonne 1 ; (4) Vaillancourt, 1980, p. 67, colonne 1 ; (5) Boulet, 1979, tableau B-6 ; (6) Carliner, 1979, p. 12, colonne 1 ; (7) Sabourin, 1979, p. 199, Eq. C 6.5.13 ; (8) Vaillancourt, 1980, p. 67, colonne 2 ; (9) Callan, 1980, p. 89 et 90 ; (10) Lussier, 1979, p. 74 ; (11) Pes, 1978, p. 91 ; (12) Stelcner 1980, p. 91.

— troisièmement, les francophones bilingues gagnent moins que les anglophones bilingues[3].

Ceci dit, on note que les résultats diffèrent d'une étude à l'autre, ce qui peut s'expliquer par un ou plusieurs des cinq facteurs suivants : la nature des données, la forme de la variable dépendante, la nature des attributs linguistiques, les facteurs de standardisation retenus et la nature exacte de la main-d'oeuvre. Nous examinerons l'effet de chacun de ces facteurs dans la prochaine section du texte.

Les résultats pour les hommes de Montréal indiquent, pour leur part, que :

— premièrement, les francophones gagnent au minimum 5 % de moins que les anglophones ;

— deuxièmement, les anglophones bilingues ne gagnent pas significativement plus que les anglophones unilingues ;

Tableau I.2

Effet de l'expérience ou de l'âge sur le revenu, hommes ou femmes, années diverses

Étude	Effet en pourcentage d'une 21e année d'expérience ou d'une 39e année d'âge			
	Anglophones		Francophones	
	Unilingues	Bilingues	Unilingues	Bilingues
Hommes : Québec				
Marr et Millerd - 1971	— 3,8	—	— 2,1	—
Vaillancourt - 1971	2,8	2,7	2,4	2,1
Hommes : Montréal				
Boulet - 1971	2,3	3,2	1,2	1,9
Vaillancourt - 1971	3,3	2,8	2,5	2,1
Femmes : Québec				
Callan - 1973	1,4	1,4	1,7	1,6

Notes : — Toutes les études représentent l'accroissement de revenu dû à une 21e année d'expérience sauf celle de Boulet.

Les résultats pour Boulet sont calculés selon la formule suivante :

$$\frac{\text{(coefficient 35-39 + constante)} - \text{(coefficient 30-39 + constante)}/5}{\text{Coefficient 30-34 + constante}}$$

— Les résultats pour Callan sont obtenus en divisant le coefficient de la variable expérience de l'équation de chaque groupe par le revenu moyen de ce groupe.

Sources : (1) Marr et Millerd, 1980, p. 9 et 10 ; (2) Vaillancourt, 1980, p. 167-168 ; (3) Boulet, 1980, tableaux D-49, D-50, D-52, D-53 ; (4) Vaillancourt, 1980, p. 169-170 ; (5) Callan, 1980, p. 91.

Tableau I.3

Effet de la scolarité sur le revenu, hommes et femmes, années diverses

Étude	Effet en pourcentage d'une année supplémentaire de scolarité			
	Anglophones		Francophones	
	Unilingues	Bilingues	Unilingues	Bilingues
Hommes : Québec				
Marr et Millerd - 1971	— 4,3	—	— 4,0	—
Vaillancourt - 1971	7,7	4,7	5,3	4,5
Hommes : Montréal				
Boulet - 1971	4,2	4,1	1,9	3,2
Vaillancourt - 1971	7,3	7,8	4,4	5,1
Femmes : Québec				
Callan - 1973	11,5	10,4	7,8	5,5

Notes : — Les résultats pour Marr et Millerd sont obtenus en utilisant le coefficient Université 3-4 avec diplôme.

— Les résultats de Vaillancourt sont obtenus en divisant le coefficient « des études universitaires » par 16.

— Les résultats pour Boulet sont obtenus en utilisant la formule suivante :

$$\frac{\text{(coefficient « diplômés » + constante)} - \text{(coefficient « primaire et moins » + constante) 16}}{\text{(coefficient « primaire et moins » + constante)}}$$

Sources : (1) Marr et Millerd, 1980, p. 9 et 10 ; (2) Vaillancourt, 1980, p. 167-168 ; (3) Boulet, 1980, tableaux D-49, D-50, D-53 ; (4) Vaillancourt, 1980, p. 169-170 ; (5) Callan, 1980, p. 91.

— troisièmement, les francophones bilingues gagnent moins que les anglophones bilingues.

Ces résultats tiennent pour les quatre études. On note par contre certaines différences entre les résultats de l'une ou l'autre étude, différences qui s'expliquent par les mêmes facteurs que ceux évoqués lors de la discussion des résultats pour les hommes du Québec.

Finalement, l'examen des résultats sous la rubrique femmes-Québec indique que la seule relation qui semble tenir d'une étude à l'autre est que les francophones unilingues gagnent moins que les autres femmes.

Afin d'examiner l'effet de l'interaction entre les attributs linguistiques et les autres attributs sur le revenu des individus, il est nécessaire de fixer les valeurs de ces derniers. Un grand nombre de combinaisons demeurent possibles : nous en avons retenu deux qui nous semblaient pertinentes. C'est pourquoi on retrouve au tableau I.2 l'effet sur le revenu de passer de 20 à 21 ans d'expérience (ou de 39 à 40 ans d'âge) pour chaque groupe linguis-

tique et, au tableau I.3, l'effet d'une année supplémentaire de scolarité sur le revenu par groupe linguistique et ce, quel que soit le niveau de scolarité.

Si l'on regroupe les résultats des tableaux I.2 et I.3 selon les rubriques du tableau I.1, on constate que, pour les hommes du Québec, la rentabilité d'une année d'expérience ou de scolarité est, dans l'ensemble, plus grande pour les anglophones que pour les francophones. Ceci est encore plus vrai dans le cas des hommes de Montréal. Par contre, chez les femmes du Québec, seul le rendement de la scolarité diffère entre anglophones et francophones. Les résultats vont donc dans le même sens que ceux du tableau I.1.

Lors de la discussion des résultats du tableau I.1, nous avons souligné certaines différences entre les études regroupées sous une même rubrique, ce que nous n'avons pas fait lors de l'examen des résultats. Nous avions alors indiqué que nous examinerions plus loin les sources possibles de ces différences : c'est ce que nous faisons maintenant.

1.2. Les facteurs expliquant les différences

La nature des données

Presque tous les résultats, soit ceux tirés des études de Boulet, Carliner, Lussier, Marr et Millerd, Sabourin, Stelcner et Shapiro et Vaillancourt, sont obtenus à l'aide des données du recensement canadien de 1971. Seul Boulet a eu accès à des données portant sur l'ensemble des individus étudiés, les autres auteurs utilisant l'échantillon un sur cent tiré du recensement canadien qu'on trouve sur les bandes échantillonnales à grande diffusion. Pes utilise les données tirées d'une enquête faite pour la Commission Gendron en 1971 (Carlos, 1973) et Callan utilise des données tirées du Canadian National Mobility Survey, une enquête faite en juillet 1973 auprès des ménages rejoints par l'enquête sur la population active.

La nature de la variable dépendante

Boulet et Callan utilisent le revenu de travail des individus, Carliner le logarithme naturel du salaire horaire moyen et les autres, le logarithme du revenu de travail annuel[4].

4. Notons ici deux points. Premièrement, Carliner doit calculer le salaire horaire moyen. Pour ce faire, il utilise l'information recueillie lors du recensement sur le nombre d'heures de travail par semaine et le nombre de semaines de travail par année. Cette information ayant été recueillie sous forme d'intervalle (par exemple, 40-48 semaines et 49-52 semaines sont deux des intervalles utilisés), on présume (il ne le dit pas) que Carliner utilise le point médian de l'intervalle pour diviser le revenu salarial annuel par le nombre d'heures de travail durant l'année. Deuxièmement, Pes ne dispose pas de données par intervalle de revenus (1 000$ – 2 000$ par exemple). Elle a supposé que le revenu de l'individu étant le revenu médian de l'intervalle sauf pour l'intervalle ouvert 20 000 + où la valeur 25 000 est utilisée.

La nature des attributs linguistiques

Pour déterminer si un individu est bilingue, tous les auteurs sauf Pes utilisent la réponse à la question du recensement « Pourriez-vous soutenir une conversation... ». Cette question n'a pas été posée dans l'enquête Carlos utilisée par Pes ; celle-ci définit donc comme bilingue celui ou celle qui a, à la fois, une capacité au moins limitée à comprendre la seconde langue officielle et une capacité bonne ou excellente à la parler.

Tous les auteurs utilisent seulement la langue maternelle d'un individu pour déterminer son groupe linguistique sauf Carliner qui utilise la langue d'usage et Sabourin qui utilise à la fois la langue maternelle et la langue d'usage à cette fin[5].

Les facteurs de standardisation utilisés

Le tableau I.4 permet de comparer les approches des différents auteurs et de faire ressortir une assez grande variation dans le nombre de facteurs utilisés[6].

La nature exacte de la main-d'oeuvre

Le tableau I.5 présente les critères utilisés pour constituer le groupe exact dont les revenus sont analysés.

En recoupant les tableaux I.4 et I.5, on constate que les études dont l'échantillon est relativement restreint comptent généralement peu de facteurs de standardisation alors que celles dont l'échantillon est relativement plus large en comptent plus. Ainsi, Boulet n'utilise qu'un critère de sélection, le revenu, soit le minimum et utilise neuf facteurs de standardisation, le maximum ; par contre, Sabourin utilise 10 critères de sélection, le maximum, mais n'utilise que deux facteurs de standardisation, le minimum.

Est-ce que les différences relevées ci-haut permettent d'expliquer certains des écarts relevés à l'examen du tableau I.1 ? À notre avis, oui. Ainsi, si l'on réexamine les résultats pour les hommes du Québec, on peut expliquer l'écart entre les résultats de Pes et ceux des trois autres auteurs quant au rendement du bilinguisme en notant qu'elle utilise une définition différente du bilinguisme. De fait, son critère a pour effet d'exiger un niveau plus élevé de bilinguisme pour être défini comme bilingue que celui qui résulterait

5. Un francophone a donc à la fois comme langue maternelle et langue d'usage le français dans l'étude de Sabourin.

6. Un appendice reproduisant les résultats de régression de chaque auteur est disponible sur demande auprès des auteurs.

Tableau I.4

Facteurs de standardisation utilisés dans les *neuf études examinées ici*

Facteur	Boulet	Callan	Carliner	Lussier	Marr et Millerd	Pes	Sabourin	Steiner, Shapiro	Vaillancourt
Âge	oui	—	—	—	oui	—	—	—	—
Expérience	—	oui	oui	oui	—	oui	oui	oui	oui
Temps hors du marché de travail	—	—	—	oui	—	—	—	—	—
Scolarité	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Origine ethnique	oui	—	—	—	—	—	—	—	—
Citoyenneté	oui	—	—	—	—	—	—	—	—
État civil	oui	—	—	—	oui	—	—	oui	—
Date d'immigration	oui	—	oui	—	—	—	—	—	—
Nature de l'emploi (salarié/travailleur autonome)	oui	—	—	—	—	—	—	—	—
Occupation	oui	—	—	—	oui	—	—	oui	—
Indice de Blishn	—	oui	—	—	—	—	—	—	—
Secteur d'activité	—	—	—	—	oui	—	—	oui	—
Lieu de résidence (urbain/rural)	—	—	oui[a]	oui	—	—	—	oui	oui[a]
Nombre de semaines de travail	oui	—	—	oui	oui	—	—	—	oui
Nombre d'heures de travail	—	—	—	—	oui	—	—	oui	—
Formation professionnelle/ apprenti	—	—	—	—	oui	—	—	oui	—
Lieu de naissance des parents	—	—	oui	—	—	—	—	—	—

a : Dans les équations portant sur l'ensemble du Québec seulement.

Tableau I.5

Nature exacte de la main-d'oeuvre dans les neuf études, examinées ici

Facteur	Boulet	Callan	Carliner	Lussier	Marr et Millerd	Pes	Sabourin	Steiner, Shapiro	Vaillancourt
Âge		25-64	18-64				20-59 5 ans +	0-64	
Niveau de scolarité									
Langue maternelle		A ou F		A ou F		A ou F	A F et ou et		A ou F
Langue d'usage			A ou F				A F		
Lieu de naissance	50 000 $ revenu de travail 500 $	Canada					Québec canadienne	Canada	
Race				Blanche[a]					Blanche[a]
Lieu d'études secondaires							Québec		
Lieu de résidence en 1966							Québec		
Année d'immigration				Avant 1970					Avant 1970
Nombre d'heures de travail par semaine			35 +			28 +	21 +	35 +	
Nombre de semaines de travail par année			27 +				49 +	49 +	
Nature du travail/ type de profession		Temps plein seulement	Étudiants, travailleurs autonomes exclus	Administrateurs Fermières Artistes Religieuses Travailleurs de la construction Scientifiques exclus	Administration publique et défense exclus			Fermiers Religieuses travailleurs de la construction exclus	Fermiers Religieux Artistes exclus

a : Plus précisément, ces auteurs ont exclu les individus d'origine chinoise, japonaise, indienne d'Amérique, noire, antillaise et autres et inconnues.

de l'application du critère de bilinguisme du recensement[7]. Le groupe de Pes étant composé d'individus dont le niveau de bilinguisme est supérieur, il est normal qu'il soit mieux rémunéré (Vaillancourt et Pes, 1980). Quant aux écarts entre les trois études faites à partir des données du recensement, ils sont peu importants. Notons quand même que la différence entre l'étude de Stelcner et Shapiro et celle de Carliner, quant aux revenus des francophones bilingues, s'explique probablement par la présence parmi les facteurs de standardisation utilisés par Stelcner et Shapiro de l'occupation et de l'industrie alors qu'ils sont absents des travaux de Carliner.

Si on examine le deuxième groupe de résultats, ceux portant sur les hommes de Montréal, on constate une grande similarité entre eux, ce qui s'explique en partie par le fait que toutes les études utilisent les données du recensement. On relève quand même que l'avantage net de l'anglais semble plus élevé lorsqu'on utilise les données de Sabourin. Le choix d'individus ayant au moins cinq ans de scolarité et ayant travaillé 49 semaines et plus en est peut-être l'explication.

Finalement, si l'on étudie le troisième groupe de résultats portant sur les femmes du Québec, on constate une assez grande variation dans les résultats. Ceci provient, en partie, de l'utilisation de trois sources de données pour faire ces quatre études. Soulignons également que les différences entre les résultats de Lussier et de Stelcner et Shapiro qui, tous deux, utilisent le recensement comme source de données, proviennent probablement de l'inclusion de l'occupation et du secteur d'activité comme facteurs de standardisation dans l'étude de Stelcner et Shapiro.

Il est donc possible, dans l'ensemble, de réconcilier entre eux les résultats des études de chacun des trois groupes lorsqu'on les réexamine à la lumière des différences décrites ci-haut et d'en tirer des enseignements pour les grands groupes de la main-d'oeuvre québécoise. Il n'est cependant pas possible d'en tirer des résultats pour des sous-groupes particuliers. Ce sont cependant des résultats de cette nature qui seront examinés au prochain chapitre.

Les études sur des sous-groupes de la main-d'oeuvre

On peut identifier deux types d'études qui examinent les effets nets des attributs linguistiques par sous-groupe : celles qui ont pour but d'étudier l'effet net des attributs pour l'ensemble de la main-d'oeuvre et qui la divisent

7. Selon Vaillancourt, 52,8 % des anglophones et 48 % des francophones sont bilingues en 1971 (1980, 43). Les chiffres de Pes sont de 39,4 % chez les anglophones et de 46,8 % chez les francophones. On voit donc qu'il y a peu d'écart dans le cas des francophones (2 %) et beaucoup dans le cas des anglophones (19 %). Ceci est également vrai des écarts entre les résultats de ces deux auteurs qui sont rapportés au tableau I.1.

en sous-groupes pour fins d'analyse et celles qui ont pour but d'examiner l'effet net des attributs linguistiques au sein d'un sous-groupe donné de la main-d'oeuvre et qui n'étudient que celui-ci. Les auteurs du premier type d'études ont utilisé un ou plusieurs des critères suivants de division : l'âge, le niveau de scolarité, l'occupation et le secteur d'activité. Les auteurs du deuxième type d'études se sont penchés soit sur la main-d'oeuvre ayant reçu une formation universitaire, soit sur les cadres québécois.

Si l'on reprend les rubriques utilisées au tableau I.1, on constate :

— premièrement, que, dans le cadre d'études portant sur les hommes du Québec, quatre auteurs (Bali et Verma, Pes, Renaud et Vaillancourt) ont divisé leur échantillon selon l'âge, deux selon l'éducation (Pes, Vaillancourt) et un (Vaillancourt) selon le secteur et l'occupation ;

— deuxièmement, que, dans le cadre d'études portant sur les hommes de Montréal, deux auteurs (Sabourin et Vaillancourt) ont utilisé l'âge et l'éducation comme critère de division et un seul (Vaillancourt) a utilisé l'occupation et le secteur d'activité ;

— troisièmement, que, dans le cadre d'études portant sur les femmes du Québec, seule Lussier a divisé son échantillon en sous-groupes en utilisant l'occupation et le secteur d'activité comme critères.

Ceci nous a amenés à choisir de présenter nos résultats selon l'âge, le niveau de scolarité, l'occupation et le secteur d'activité.

La division par âge

Quatre des six études ont divisé leur groupe seulement en fonction de l'âge ; deux ont subdivisé leurs groupes d'âge selon la langue. Dans le premier cas, on obtient l'effet net de chaque attribut linguistique pour chaque groupe d'âge étudié ; dans le second cas, on peut calculer le rendement net d'une année supplémentaire de scolarité pour le membre d'un groupe linguistique donné appartenant à un certain groupe d'âge. On trouve au tableau II.1 les résultats du premier type d'études. Pour chaque auteur, nous ne rapportons que les résultats pour deux groupes d'âge : les 25-34 ans, les jeunes et les 45-54 ans, les plus âgés. Dans le cas de Sabourin, nous avons utilisé les groupes les plus similaires.

À l'examen du tableau II.1, on constate qu'au Québec les hommes anglophones voient l'écart entre leur revenu et celui des francophones unilingues croître avec l'âge alors que l'écart entre le revenu de ceux-ci et celui des francophones bilingues reste à peu près inchangé. À Montréal, tous ceux qui connaissent l'anglais voient l'écart entre leur revenu et celui des unilingues francophones croître avec l'âge.

Tableau II.1

Supplément net de revenu, en pourcentage, attribuable à chaque attribut linguistique, hommes, Québec et Montréal, par groupe d'âge, 1971

Attribut linguistique	Pes (Québec)		Vaillancourt (Québec)		Sabourin (Montréal)		Vaillancourt (Québec)	
	25-34 ans	45-54 ans	25-34 ans	45-54 ans	30-39 ans	50-54 ans	25-34 ans	45-54 ans
Francophone bilingue	20,4	17,7	11,5	9,3	10,0	26,0	7,7	11,1
Anglophone unilingue	34,6	51,7	18,5	32,6	20,9	50,6	13,9	32,3
Anglophone bilingue	23,9	33,0	23,3	22,3	23,2	61,3	0	33,6

Notes : — La catégorie de référence est celle des francophones unilingues.

— La valeur 0 pour un attribut linguistique indique que l'effet de celui-ci n'est pas différent de zéro lorsqu'on utilise un test *t* à une queue et un seuil de signification de 95 %. Les coefficients de régression ont été transformés en % selon la formule $e^{b} - 1$.

Sources : (1) Pes, 1980, p. 104 ; (2) Pes, 1980, p. 108 ; (3) Vaillancourt, 1980, p. 176, colonne 1 ; (4) Vaillancourt, 1980, p. 176, colonne 3 ; (5) Sabourin, 1979, p. 213, colonne 2 ; (6) Sabourin, 1979, p. 213, colonne 4 ; (7) Vaillancourt, 1980, p. 178, colonne 1 ; (8) Vaillancourt, 1980, p. 178, colonne 3.

Les résultats du tableau II.2 nous indiquent qu'une année supplémentaire de scolarité rapporte au moins autant et, en règle générale, plus aux anglophones qu'aux francophones, quel que soit leur âge.

La division par niveau de scolarité

On trouve au tableau II.3 des résultats tirés des quatre études ayant examiné l'effet net des attributs linguistiques par niveau de scolarité. Les résultats pour un groupe peu scolarisé et pour un groupe bien scolarisé sont rapportés pour favoriser les comparaisons. Leur examen indique qu'on doit distinguer clairement entre les résidents du Québec et ceux de Montréal. Pour l'ensemble du Québec, il n'est pas clair, sauf dans le cas des anglophones unilingues, que l'effet net de la connaissance de l'anglais s'accroisse avec le niveau de scolarité. Dans le cas de Montréal, cette relation est clairement établie. Elle s'explique peut-être par le rôle que la scolarité joue comme moyen d'accès aux postes supérieurs que l'on trouve dans les sièges sociaux.

Tableau II.2

Supplément net de revenu, en pourcentage, attribuable à une année supplémentaire de scolarité, par groupe d'âge, étude Bali/Verma et Renaud, 1971

Attribut linguistique	Renaud		Bali et Verma		
	25-44	45-64	25-34	35-44	45-64
Anglophone	6,1	6,8	5,4	8,4	8,1
Francophone	4,5	7,1	4,6	6,4	6,8

Notes : — Renaud utilise l'ethnie plutôt que la langue comme critère de regroupement dans cette partie de son analyse.

— Pour obtenir ces résultats, nous avons divisé chaque coefficient de régression par le revenu moyen de son groupe. Dans le cas de Renaud, nous avons dû utiliser dans les calculs pour les anglophones le revenu moyen des non-francophones.

Sources : (1) Renaud, 1980, pp. 100 et 121, ligne 2 et colonne 2 ;
(2) Renaud, 1980, pp. 100 et 121, ligne 3 et colonne 3 ;
(3) Bali et Verma, 1978, pp. 23 et 24, colonnes 1 et 2 et ligne 4 ;
(4) Bali et Verma, 1978, pp. 23 et 24, colonnes 3 et 4 et ligne 5 ;
(5) Bali et Verma, 1978, pp. 23 et 24, colonnes 5 et 6 et ligne 6.

Tableau II.3

Supplément net de revenu, en pourcentage, attribuable à chaque attribut linguistique, hommes, Québec et Montréal, par niveau de scolarité, 1971

Attribut linguistique	Pes (Québec)		Vaillancourt (Québec)		Sabourin (Montréal)		Vaillancourt (Montréal)	
	0-11 ans	12-15 ans	9-10 ans	A fréquenté l'université	6-11 ans	Post-secondaire	9-10 ans	A fréquenté l'université
Francophone bilingue	30,9	19,5	13,4	7,4	12,5	14,8	0	18,3
Anglophone unilingue	38,0	50,5	16,2	20,2	18,6	21,9	0	27,9
Anglophone bilingue	41,5	49,3	18,2	8,2	13,4	24,9	15,5	21,9

Notes : — La catégorie de référence est celle des francophones unilingues.

— La valeur 0 pour un attribut linguistique indique que l'effet de celui-ci n'est pas différent de zéro lorsqu'on utilise un test t à une queue et un seuil de signification de 95 % (sauf dans le cas des résultats de Vaillancourt pour le Québec, portant sur ceux qui ont fréquenté l'université : le seuil est alors de 90 %). Les coefficients de régression ont été transformés en % selon la formule $e^b - 1$.

Sources : (1) Pes, 1980, p. 94 ; (2) Pes, 1980, p. 98 ; (3) Vaillancourt, 1980, p. 182, colonne 2 ; (4) Vaillancourt, 1980, p. 184, colonne 4 ; (5) Sabourin, 1979, p. 208, colonne 2 ; (6) Sabourin, 1979, p. 208, colonne 3 ; (7) Vaillancourt, 1980, p. 186, colonne 2 ; (8) Vaillancourt, 1980, p. 188, colonne 2.

La division par occupation

Deux auteurs ont utilisé ce critère, soit Lussier pour les femmes du Québec et Vaillancourt pour les hommes du Québec et de Montréal. Le premier retient six groupes occupationnels et le second, onze[8]. Nous nous limiterons à rapporter dans cette étude les résultats portant sur deux occupations, celle où la connaissance de l'anglais rapporte le plus dans l'ensemble et celle où elle rapporte le moins. Le tableau II.4 montre que, chez les hommes, c'est dans les postes de cols blancs de niveau supérieur que la connaissance de l'anglais ajoute le plus aux revenus des individus[9]. Malheureusement, Lussier a exclu les administrateurs de son analyse, ce qui ne

Tableau II.4

Supplément net de revenu, en pourcentage, attribuable à chaque attribut linguistique, hommes et femmes, Québec et Montréal, par occupation, 1971

Attribut linguistique	Lussier (Québec/femmes)		Vaillancourt (Québec/hommes)		Vaillancourt (Montréal/hommes)	
	Services qualifiés	Commerce	Travailleur d'assemblage	Administration	Travailleur d'assemblage	Scientifique et ingénieur
Francophone bilingue	−8,1	31,1	7,8	18,3	0	35,5
Anglophone unilingue	−24,0	85,9	9,7	46,5	0	46,8
Anglophone bilingue	−13,3	51,4	11,6	46,6	0	24,6

Notes : — La catégorie de référence est celles des francophones unilingues.

— La valeur 0 pour un attribut linguistique indique que l'effet de celui-ci n'est pas différent de zéro lorsqu'on utilise un test t à une queue et un seuil de signification de 95 %. Les coefficients de régression ont été transformés en % selon la formule $e^b - 1$.

Sources : (1) Lussier, 1979, p. 75, ligne 1 ; (2) Lussier, 1979, p. 75, ligne 3 ; (3) Vaillancourt, 1980, p. 204, colonne 4 ; (4) Vaillancourt, 1980, p. 202, colonne 1 ; (5) Vaillancourt, 1980, p. 209, colonne 3 ; (6) Vaillancourt, 1980, p. 108, colonne 2.

8. Soit les employés des services, de bureau, de la vente, de l'assemblage, de l'éducation et de la santé et du secteur primaire, d'une part, et, d'autre part, les administrateurs, les ingénieurs et scientifiques, les travailleurs de l'éducation et de la santé, les employés de bureau, les vendeurs, les employés du secteur primaire (au Québec seulement), les travailleurs de la production, de l'assemblage, du transport et de la construction et les employés des services, d'autre part.

9. Pour l'ensemble du Québec, les postes de scientifiques et ingénieurs se situent au deuxième rang en terme de rentabilité de l'anglais alors qu'à Montréal, ce sont les postes en administration qui occupent ce rang.

permet pas la comparaison de ses résultats avec ceux observés par Vaillancourt pour les hommes et rend le premier rang des postes en commerce douteux. Le dernier rang occupé par les travailleurs d'assemblage chez les hommes n'est pas surprenant puisqu'on peut croire que, dans ce type de fonction, l'anglais est peu utilisé.

La division par secteur d'activité

Les mêmes auteurs ont ventilé leurs résultats par secteur d'activité. Lussier désagrège en cinq secteurs et Vaillancourt en huit secteurs pour le Québec et sept pour Montréal[10]. Au tableau II.5, nous rapportons les résultats pour deux secteurs, soit ceux où la connaissance de l'anglais rapporte soit le plus, soit le moins.

À l'examen du tableau II.5, deux constantes se dégagent. D'abord, dans tous les cas, c'est dans le secteur des services, un secteur desservant princi-

Tableau II.5

Supplément net de revenu, en pourcentage, attribuable à chaque attribut linguistique, hommes et femmes, Québec et Montréal, par secteur d'activité, 1971

Attribut linguistique	Lussier (Québec/femmes)		Vaillancourt (Québec/hommes)		Vaillancourt (Montréal/hommes)	
	Services	Transports	Services	Manufacturier	Services	Finance
Francophone bilingue	−5,8	25,6	0	12,6	0	39,9
Anglophone unilingue	−15,0	14,7	0	16,6	0	50,2
Anglophone bilingue	−15,0	29,2	0	21,0	0	55,9

Notes : — La catégorie de référence est celle des francophones unilingues.

— La valeur 0 pour un attribut linguistique indique que l'effet de celui-ci n'est pas différent de zéro lorsqu'on utilise un test t à une queue et un seuil de signification de 95 %. Les coefficients de régression ont été transformés selon la formule $e^{b} - 1$.

Sources : Lussier, 1979, p. 76, ligne 5 ; (2) Lussier, 1979, p. 76, ligne 2 ; (3) Vaillancourt, 1980, p. 193, colonne 3 ; (4) Vaillancourt, 1980, p. 191, colonne 2 ; (5) Vaillancourt, 1980, p. 197, colonne 2 ; (6) Vaillancourt, p. 195, colonne 3.

10. Soit le manufacturier, les transports, communications et utilités publiques, le secteur financier, le commerce, les services et l'administration publique, d'une part, et les ressources (au Québec seulement), le manufacturier, les transports, communications et utilités publiques, le secteur financier, la construction, le commerce, les services et l'administration publique, d'autre part.

palement l'économie québécoise, que l'anglais paie le moins. Ensuite, c'est toujours dans une des industries du secteur extérieur que la connaissance de l'anglais fait qu'un individu est mieux rémunéré[11]. Notons que l'effet net très élevé de la connaissance de l'anglais sur les revenus dans le secteur finance à Montréal s'explique en partie par la présence de certains sièges sociaux à Montréal en 1970.

La main-d'oeuvre universitaire

Il existe trois études dont le but principal est d'examiner l'effet net des attributs linguistiques au sein de la main-d'oeuvre universitaire, soit celles de Lacroix et Vaillancourt, Nadeau et Pes. Les résultats clefs des trois études sont présentés au tableau II.6. Avant de les examiner, il nous faut dire quelques mots sur les sources de données, les facteurs de standardisation utilisés et les critères ayant présidé au choix des individus étudiés.

— Lacroix et Vaillancourt utilisent des données tirées de l'enquête de 1973 faite par Statistique Canada auprès de la main-d'oeuvre hautement qualifiée. L'étude de Nadeau repose sur les données d'une

Tableau II.6

Supplément de revenu, en pourcentage, attribuable à chaque attribut linguistique, hommes et femmes, Québec, ayant reçu une formation universitaire, années diverses

Attribut linguistique	Lacroix/Vaillancourt – 1973 (Québec/hommes)	Lacroix/Vaillancourt – 1973 (Québec/femmes)	Nadeau – 1973 (Québec/hommes)	Pes – 1974 (Québec/hommes)
Francophone bilingue	11	3,5	2,3	0
Anglophone unilingue	12	– 34,8	0	18,3
Anglophone bilingue	29	– 18,9	0	15,0

Notes : — La catégorie de référence est celle des francophones unilingues.

— La valeur 0 pour un attribut linguistique indique que l'effet de celui-ci n'est pas différent de zéro lorsqu'on utilise un test t à une queue et un seuil de signification de 95 %. Les coefficients de régression ont été transformés en % selon la formule $e^{b} - 1$.

Sources : (1) Lacroix et Vaillancourt, 1980, pp. 139-141, colonne 2 ; (2) Lacroix et Vaillancourt, 1980, pp. 169-170, colonne 2 ; (3) Nadeau, 1981, tableau 2.3.1 a) ; (4) Pes, 1979, p. 84, colonne 1.

11. Le deuxième secteur où l'anglais est dans l'ensemble le mieux payé est le commerce chez les femmes et le transport chez les hommes du Québec et de Montréal.

enquête faite en 1974 auprès des diplômés en sciences fondamentales des universités du Québec. Enfin, Pes se sert des données de l'échantillon un sur cent du recensement canadien.

— Les trois auteurs utilisent comme variable dépendante le logarithme naturel du revenu de travail et, comme déterminant du groupe linguistique d'un individu, sa langue maternelle. Les trois auteurs standardisent pour l'expérience, le nombre de semaines de travail et pour le niveau de scolarité, soit en tenant compte du diplôme obtenu (Lacroix et Vaillancourt, Nadeau). De plus, Lacroix et Vaillancourt et Nadeau tiennent compte du champ de spécialisation du diplôme.

— Lacroix et Vaillancourt étudient les déterminants des revenus des diplômés universitaires résidant et travaillant au Québec en 1973. Ces derniers doivent avoir travaillé au moins 40 semaines et avoir une occupation bien identifiée à l'exclusion de celle d'artiste ou de religieux. Leur secteur d'activité doit être connu et ne pas être une ambassade étrangère. Nadeau étudie les diplômés universitaires résidant au Québec en 1974 dont la formation est strictement en sciences pures. Finalement, l'étude de Pes porte sur les blancs[12] ayant fréquenté l'université au moins un an, dont l'occupation était connue et qui résidaient au Canada en 1969. Sont exclus de cette étude les artistes, les fermiers et les religieux.

L'examen des résultats du tableau II.6 nous indique, pour les hommes du Québec, que les anglophones ne gagnent jamais moins que les francophones unilingues. L'écart entre les résultats des différentes études est cependant assez grand, ce qui s'explique sans doute par l'utilisation de trois sources de données différentes.

Les cadres

En se servant des données d'une enquête faite par Inagaki (1973) auprès des cadres québécois, Sabourin a étudié l'effet d'une variation dans le niveau de connaissance de l'anglais sur leur revenu. Comme variable dépendante, Sabourin utilise le logarithme du revenu salarial annuel et comme facteurs de standardisation le niveau de scolarité, l'expérience et le champ de spécialisation. Il mesure le niveau de bilinguisme sur une échelle variant de 30 à 100 et conclut que chaque point supplémentaire accroît le revenu de 27 % ce qui signifie que « la différence de salaire en pourcentage entre les bilingues et les moins compétents, c'est-à-dire ceux qui ont un score de 30, et plus compétents (score : 100), est de 19 % » (Sabourin, 238).

12. Cet auteur a donc exclu les individus d'origine chinoise, japonaise, indienne d'Amérique, noire, antillaise et autre et inconnue.

Conclusion

La première conclusion qui se dégage de cette revue de la littérature sur le rendement des attributs linguistiques est que, même si le sujet a été largement étudié au cours des 10 dernières années, il n'est pas possible d'additionner les résultats des diverses études. En effet, comme il n'y a eu que peu de concertation entre les auteurs des diverses études, les sources des données varient de l'une à l'autre, et les définitions des groupes et des variables utilisés ne sont jamais tout à fait les mêmes. Ceci fait que la mesure du rendement des attributs linguistiques varie d'une étude à l'autre.

Cependant, la deuxième conclusion qui se dégage de ce texte vient atténuer en partie la première. En effet, malgré les divergences évoquées ci-haut, il y a, dans l'ensemble, convergence des résultats. Rappelons donc ces points de convergence. Pour les hommes du Québec :

— les francophones ont un revenu inférieur à celui des anglophones ;

— les écarts de revenu entre anglophones bilingues et anglophones unilingues sont, à toutes fins pratiques, négligeables ;

— le revenu des francophones bilingues est inférieur à celui des anglophones bilingues.

En ce qui concerne les femmes, les résultats sont très variables d'une étude à l'autre et le seul résultat commun est que les francophones unilingues gagnent moins que les autres femmes.

De plus, dans les deux cas, on trouve que l'effet de la connaissance de la langue anglaise sur le revenu est d'autant plus fort que la communication orale ou écrite constitue une partie importante des tâches de l'individu et que le marché du secteur industriel où il travaille est surtout à l'extérieur du Québec.

Ainsi, au delà des différences entre les études recensées ci-haut, il se dégage des études un ensemble de résultats sur l'incidence des attributs linguistiques sur le revenu. Cet ensemble de résultats contient en gros les hypothèses que l'application de la théorie économique à ce problème nous permet d'inférer. Il reste néanmoins vrai que ces études ne permettent pas de vérifier l'ensemble des hypothèses et que d'autres travaux dans ce domaine restent toujours d'actualité.

RÉFÉRENCES

BOULET, Jac-André (1980), *La langue et le revenu du travail à Montréal*, Ottawa, Conseil économique du Canada.

CALLAN, Ferne Elisabeth (1979), « The Role of Language in the Income Attainments of Quebec Women », Thèse de maîtrise, Department of sociology and Anthropology, Carleton University, Ottawa.

CARLINER, Geoffroy (1979), « Wage Differences by Language Group and the Market for Language Skills in Canada », Research Report 7922, Department of Economics, University of Western Ontario, repris dans le *Journal of Human Resources*, (16), Summer 1981, pp. 384-399.

GUNDERSON, Morley (1979), « Earnings Differentials between the Public and Private Sectors », *Canadian Journal of Economics* (12), May, pp. 228-242.

LACROIX, Robert et François Vaillancourt (1980), *Les disparités de revenu au sein de la main-d'oeuvre hautement qualifiée du Québec*, Québec, Conseil de la langue française.

LUSSIER, Marie-Josée (1978), « Une analyse des disparités de revenu sur le marché de la main-d'oeuvre féminine au Québec », Rapport de recherche (M.Sc.), Département de science économique, Université de Montréal.

MARR, William et Frank Millerd (1978), « Income and Language : Some Further Information », Research Report 7836, Department of Economics, Wilfrid Laurier University, Waterloo.

— (1980), « Decomposition of the English : French Earnings Differential », Wilfrid Laurier University, Waterloo, miméo.

NADEAU, Richard (1981), « Mobilité et revenu chez les diplômés en sciences fondamentales des universités du Québec », Rapport de recherche (M.Sc.), Département de science économique, Université de Montréal, miméo.

PES, Johanne (1978), « Le rendement de l'éducation au niveau universitaire : une comparaison Québec-Ontario 1971 », Rapport de recherche (M.Sc.), Département de science économique, Université de Montréal.

— (1979), « L'importance des attributs linguistiques dans la détermination des revenus de travail au Québec, 1971 », Rapport de recherche (M.Sc.), Département de science économique, Université de Montréal.

RAM, Bali et Ravi Verma (1978), « Anglophone-Francophone Differences in Return to Schooling in Canada », Ottawa, miméo.

RENAUD, Jean (1979), « Langues, ethnies et revenus », Thèse de doctorat, Département de sociologie, Université de Montréal.

SABOURIN, Conrad (1979), « Économie des langues. Aspects théoriques et application », Thèse de doctorat, Concordia University, Montréal.

SHAPIRO, Daniel et Morton Stelcner (1981), « Earnings Determination : The Role of Language and Sex, Quebec : 1970 », Working Paper no. 1981-1, Department of Economics, Concordia University.

— (1981), « Male Female Earnings Differential and the Role of Language in Canada, Ontario and Quebec – 1970 », *Canadian Journal of Economics*, (14), May, pp. 341-348.

— (1982), « Language Legislation and Male Female Earnings Differentials in Quebec », *Analyse de Politiques/Canadian Public Policy*, (8), pp. 106-113.

STELCNER, Morton et Daniel Shapiro (1980), « The Decomposition of the Male/Female Earnings Differential : Quebec, 1970 », Working Paper no. 1980-3, Department of Economics, Concordia University.

VAILLANCOURT, François (1979), « Les attributs linguistiques et la détermination du revenu des hommes au Québec en 1971 : les groupes d'âge et d'éducation », *L'Actualité économique* (55), juillet-septembre, pp. 426-447.

— « Language and the Earnings of Quebec Males in 1970 in Specifics Industries and Occupations », *Recherches économiques de Louvain* (45), juin, pp. 149-169.

— (1980), « Le rôle de la langue dans la détermination du revenu d'emploi des travailleurs masculins au Québec en 1970 », in *Observation sur les revenus au Canada*, Ottawa, Conseil économique du Canada, pp. 217-246.

— (1980), *Difference in Earnings by Language Groups in Quebec 1970 : An Economic Analysis*, Québec, Centre international de recherche sur le bilinguisme, Publication B-90 (Thèse de doctorat, Queen's University, 1978).

— et Johanne Pes (1980), « Revenus et niveaux de bilinguisme écrit et oral : les hommes québécois en 1971 », *L'Actualité économique* (56), juillet-septembre, pp. 451-464.

VELTMAN, Calvin, Jac-André Boulet et Charles Castonguay (1979), « The Economic Context of Bilingualism and Language Transfer in the Montreal Metropolitan Area », *Canadian Journal of Economics* (12), August, pp. 468-479.

— Jac-André Boulet, *L'incidence de la mobilité linguistique sur la situation économique et le rang social des travailleurs montréalais en 1971*, Montréal, Office de la langue française, 1980.

Bilinguisme, transferts linguistiques et revenus du travail au Québec : quelques éléments d'interaction

Gilles GRENIER

Département de science économique
Université d'Ottawa

Étude faite pour le Conseil de la langue française du Québec. L'auteur remercie le Conseil pour son assistance financière de même que les participants à des séminaires donnés aux Universités d'Ottawa, de Western Ontario et de Toronto pour leurs critiques et commentaires. François Vaillancourt a fait des commentaires très pertinents sur une première version de ce texte.

Introduction

Parmi les sujets qui alimentent les débats politiques au Québec, les problèmes reliés à l'importance relative de l'anglais et du français dans la vie économique, aux disparités entre groupes linguistiques qui en résultent et aux mesures à mettre en oeuvre pour réduire ces disparités sont sans doute de ceux qui suscitent le plus de controverses. Une variable importante qui a servi à mesurer ces phénomènes est le revenu mis en relation avec les attributs linguistiques. De façon évidente, l'ampleur des écarts de revenu entre groupes linguistiques, plus particulièrement entre anglophones et francophones, l'évolution de ces écarts, de même que les facteurs qui les expliquent, sont des éléments qui doivent être pris en considération dans l'évaluation de la situation linguistique au Québec à un moment donné et dans l'élaboration des politiques visant à changer cette situation.

Des études récentes ont montré qu'il y a eu une baisse remarquable des disparités de revenu au cours des deux dernières décennies. Ainsi, Boulet (1980) souligne que l'écart relatif de revenu entre hommes anglophones et francophones à Montréal, qui était de 51 % en 1961, est passé à 32 % en 1970 et à 15 % en 1977 (pp. 8 et 9). Concernant l'écart relativement faible observé en 1977, Boulet commente : « ... les francophones ont réalisé en un court laps de temps des performances, tout au moins en termes relatifs, plus qu'enviables, bien au delà des prévisions fondées sur les données des recensements décennaux de 1961 et 1971 » (p. 9). Dans une autre étude récente, réalisée pour le compte du Conseil de la langue française, Lacroix et Vaillancourt (1981) comparent les revenus des anglophones et des francophones dans l'ensemble du Québec entre les années 1970 et 1978 et obtiennent des résultats semblables. Après avoir analysé l'effet net des attributs linguistiques sur le revenu, ils arrivent à la conclusion suivante : « ... l'unilingue anglophone n'a pas [en 1978], toutes choses étant égales par ailleurs, un revenu plus élevé que l'unilingue francophone alors que c'était le cas en 1970. En 1978, en règle générale, la connaissance d'une langue seconde pour les anglophones et les francophones accroît, toutes choses étant égales par ailleurs, leur revenu d'une façon similaire » (p. 85). Autrement dit, selon cette étude, les anglophones et les francophones au Québec en 1978 seraient dans une position de symétrie les uns par rapport aux autres.

Le but de cette étude est de pousser plus à fond l'analyse de l'effet des attributs linguistiques sur les revenus en considérant certaines interactions ignorées jusqu'à maintenant. En particulier, l'effet du bilinguisme sur le revenu et la décision de devenir bilingue vont être analysés simultanément. Les données de l'étude proviennent de l'enquête sur la langue de travail réalisée pour le Conseil de la langue française en 1979, soit une des bases de données utilisées dans l'étude de Lacroix et Vaillancourt, avec laquelle

des comparaisons seront faites à l'occasion. Parmi les éléments qui distinguent cette étude de celle de Lacroix et Vaillancourt, mentionnons entre autres : (1) l'inclusion d'un plus grand nombre de variables dans l'équation qui explique le revenu, en particulier l'inclusion du transfert linguistique parmi les attributs linguistiques ; (2) la spécification d'équations de revenu différentes pour chaque groupe linguistique, ce qui permet aux facteurs de standardisation d'agir différemment sur chaque groupe ; et (3) la spécification et l'estimation d'un modèle qui tient compte de l'interdépendance entre revenu et bilinguisme. Ce troisième point est sûrement l'élément le plus nouveau de cette étude. En effet, bien que les études théoriques sur la relation entre revenu et langue aient émis l'hypothèse que la décision de devenir bilingue puisse être motivée par des facteurs économiques (voir, par exemple : Breton, 1978 ; Vaillancourt, 1980 ; Grenier, 1982), toutes les études empiriques qui ont estimé cette relation ont considéré les attributs linguistiques comme étant exogènes. Les méthodes d'analyse présentées dans cette étude permettent de vérifier, jusqu'à un certain point, dans quelle mesure les gains de revenus attribuables au bilinguisme déterminent la décision de devenir bilingue. Un des résultats les plus importants de cet exercice est que la symétrie entre anglophones et francophones, qui était une des conclusions de Lacroix et Vaillancourt, ne semble pas se réaliser. En effet, les francophones tendraient à devenir bilingue pour des raisons reliées au revenu, alors que ce ne serait pas le cas pour les anglophones.

Cette étude est organisée de la façon suivante. Dans la section 1, je discute des données utilisées et analyse les différences brutes de revenu entre les groupes considérés, soit les hommes et les femmes de langues maternelles française et anglaise. Dans la section 2, les effets du bilinguisme et des transferts linguistiques sur les revenus sont analysés à l'aide de différentes équations de régression. Enfin, dans la section 3, je présente et estime un modèle qui considère l'interdépendance entre revenu et bilinguisme. Dans la mesure du possible, l'analyse est présentée de façon non technique, les dérivations mathématiques étant regroupées dans une annexe. De même, les tableaux statistiques sont présentés à la fin de façon à ne pas alourdir le texte.

1. Données et différences brutes de revenu

La base de donnée de cette étude est l'enquête faite par le Centre de sondage de l'Université de Montréal en 1979 pour le Conseil de la langue française dans le but d'obtenir de l'information sur l'utilisation du français comme langue de travail au Québec. En plus des questions sur la langue de travail, cette enquête comprend des questions sur les revenus du travail durant l'année précédente, les attributs linguistiques, de même que sur un

assez grand nombre de variables reliées au capital humain et aux antécédents familiaux. Elle constitue donc une excellente source de données pour analyser les facteurs qui expliquent les revenus. L'enquête a été faite sur un échantillon aléatoire stratifié et y étaient éligibles les hommes et les femmes âgés de 18 ans et plus qui travaillaient au Québec ou qui avaient travaillé précédemment et qui se cherchaient un emploi depuis au moins six mois. Notons que l'exclusion de l'enquête des personnes qui n'ont pas cherché d'emploi rend impossible toute analyse des déterminants de l'activité dans le marché du travail. Cette limitation de l'enquête est importante surtout en ce qui concerne les femmes, étant donné qu'une proportion importante de celles-ci ne travaille pas et que les comparaisons de revenu seulement entre celles qui travaillent peuvent être faussées à cause d'un biais de sélection. Un autre problème en ce qui concerne les femmes est que l'enquête ne comprend pas de questions sur les retraits passés du marché du travail ni sur le nombre d'enfants, ce qui fait que le nombre d'années d'expérience sur le marché du travail ne peut pas être mesuré exactement.

Au total, 8 634 peronnes ont répondu à l'enquête. L'échantillon utilisé pour cette étude est un sous-ensemble de ces personnes ayant certaines caractéristiques. D'abord, on se limite aux seuls individus dont la langue maternelle est le français ou l'anglais. Les allophones ne sont donc pas considérés dans l'analyse[1]. De plus, ne sont retenues que les personnes dont le revenu du travail en 1978 était positif. Toutes les personnes âgées entre 25 et 64 ans satisfaisant à ces critères ont été retenues. Parmi celles de moins de 25 ans, on n'a retenu que celles qui avaient travaillé 40 semaines ou plus pendant l'année 1978. Le but de ces critères de sélection était de choisir des personnes ayant un certain attachement au marché du travail et qui ne sont pas en période de formation intensive de capital humain. Notons que ces critères sont semblables à ceux utilisés dans d'autres études sur le capital humain du genre de celle-ci. Enfin, l'échantillon est restreint aux personnes qui ont répondu à toutes les questions de l'enquête qui sont utilisées dans l'analyse qui suit. Au total, 4 871 personnes ont été choisies pour l'étude.

Les personnes sélectionnées ont été réparties selon le sexe et la langue maternelle. Dans le tableau I, on présente les revenus moyens en 1978 et le nombre de personnes dans l'échantillon pour chacun des quatre groupes considérés, c'est-à-dire les hommes et les femmes de langues maternelles française et anglaise. Le revenu des hommes de langue maternelle française (francophones) est d'un peu plus de 18 000$ alors que celui des hommes de langue maternelle anglaise (anglophones) est d'environ 21 000$, les derniers gagnant 16 % de plus que les premiers. Pour les femmes, l'écart n'est que

1. Les allophones ont été ignorés en partie parce que leur nombre est très petit dans l'enquête et en partie parce que les méthodes d'analyse utilisées se prêtent plus difficilement à leur cas.

de 6 % en faveur des anglophones, ces dernières ayant un revenu d'environ 11 400$, par rapport à un revenu d'environ 10 700$ pour les francophones. On constate aussi évidemment que les différences de revenu entre hommes et femmes sont beaucoup plus importantes que celles entre anglophones et francophones.

Afin d'avoir une idée de l'ensemble de la répartition des revenus à l'intérieur de ces quatre groupes et non pas seulement des différences de revenu moyen, le modèle de répartition du revenu tel que proposé par Dagum (1977, 1980a) a été estimé à partir de ces données[2]. Le tableau II présente les résultats de ces estimations. Le tableau III montre graphiquement la répartition des revenus à l'intérieur des quatre groupes telle qu'estimée par ce modèle. On y constate qu'il y a peu de différence entre les anglophones et les francophones en ce qui concerne les femmes. Par contre, pour les hommes, les anglophones et les francophones se distinguent très nettement les uns des autres, les premiers étant relativement plus nombreux dans les tranches de revenus élevés.

Enfin, pour compléter cette section sur les différences brutes de revenu, les répartitions de revenus sont comparées l'une à l'autre dans le tableau IV à l'aide du concept de distance économique (D1) tel que défini par Dagum (1980b). Ce concept nous fournit une mesure standardisée, prenant des valeurs entre 0 et 1, du degré d'inégalité entre deux répartitions de revenu qui tient compte à la fois de la différence dans le revenu moyen et de l'inégalité à l'intérieur de chacune des répartitions. Cette nouvelle façon de présenter les écarts de revenu confirme ce qui vient d'être dit. En effet, la distance économique entre les hommes de langues maternelles anglaise et française est de 0,41, alors qu'elle n'est que de 0,13 entre les femmes de langues maternelles anglaise et française. On constate aussi que les inégalités de revenu entre les sexes sont beaucoup plus grandes que les inégalités de revenu entre les groupes linguistiques. La distance économique entre les hommes et les femmes est en effet de 0,81 chez les francophones et de 0,86 chez les anglophones.

2. Les effets du bilinguisme et des transferts linguistiques sur les revenus

Les comparaisons de la section précédente nous font voir un certain avantage de revenu en 1978 en faveur des anglophones. Au delà de ces comparaisons de différences brutes de revenu, nous voulons connaître l'effet des différents facteurs qui influencent le revenu. Les facteurs qui nous intéressent en particulier ici sont les attributs linguistiques, soit le bilin-

2. Ce modèle comprend une variante à trois paramètres et une autre à quatre paramètres. La variante à trois paramètres est utilisée pour cette estimation.

guisme et les transferts linguistiques. Afin d'isoler l'effet de ces attributs, on peut utiliser l'analyse de régression avec des micro-données. Dans cette section, je vais considérer quelques alternatives qui permettent d'isoler l'effet des attributs linguistiques, ces alternatives différant entre elles par la façon dont on tient compte de l'effet des autres facteurs influençant le revenu. Il est à noter que, dans cette section, les attributs linguistiques sont considérés exogènes.

Le tableau V définit d'abord toutes les variables qui seront utilisées dans les régressions présentées dans cette section et dans la suivante. Le tableau VI présente un premier groupe de régressions où on a divisé l'échantillon en deux, soit les hommes et les femmes, mais où les francophones et les anglophones de chaque sexe sont combinés dans le même échantillon. La variable dépendante de ces régressions est le logarithme du revenu du travail annuel. Les variables indépendantes, qui représentent les facteurs qui peuvent influencer le revenu, sont les mêmes que celles qui ont été utilisées dans d'autres études de ce genre sur le capital humain. On a d'abord le nombre d'années de scolarité, le nombre d'années d'expérience sur le marché du travail et le nombre d'années d'expérience au carré. Ces trois variables constituent la spécification de base du modèle de capital humain[3]. On s'attend à un coefficient positif pour les deux premières et à un coefficient négatif pour la dernière, étant donné que le revenu augmente habituellement avec l'âge à un taux décroissant. Notons que le nombre d'années d'expérience est défini comme étant égal à l'âge moins le nombre d'années d'éducation moins 6. Cette définition ne présente pas trop de problèmes pour les hommes. Cependant, en ce qui concerne les femmes, il y a une difficulté étant donné que plusieurs d'entre elles n'ont pas eu une expérience continue sur le marché du travail depuis la fin de leurs études.

En plus de cette spécification de base, les régressions comprennent d'autres facteurs de standardisation. Le premier de ceux-ci est le nombre de semaines de travail. Ce facteur de standardisation est nécessaire étant donné que la variable dépendante porte sur le revenu annuel. Notons que, dans l'étude de Lacroix et Vaillancourt (1981), on s'arrêtait ici dans la spécification de la régression (à l'exception évidemment des attributs linguistiques). Les autres variables indépendantes comprises dans le tableau VI représentent d'autres facteurs explicatifs du revenu qui ont été utilisés par plusieurs auteurs. L'inclusion de ces variables permet de mieux contrôler dans le but d'isoler les effets des attributs linguistiques. De plus, leurs coefficients peuvent avoir un intérêt en soi. Ces variables sont le statut matrimonial (on s'attend à un coefficient positif pour une personne mariée dans le cas des

3. Une justification théorique de cette spécification est fournie par Mincer (1974). Une justification basée sur l'analyse des données empiriques est fournie par Heckman et Polachek (1974).

hommes et probablement négatif dans le cas des femmes), l'appartenance à un syndicat (coefficient attendu positif), le nombre d'années d'expérience chez l'employeur actuel (coefficient attendu positif), la naissance à l'extérieur du Canada (coefficient attendu probablement négatif) et la résidence dans la région de Montréal (coefficient attendu probablement positif).

Les attributs linguistiques sont spécifiés dans les trois variables au bas du tableau VI. Les coefficients de ces variables s'interprètent comme étant la différence en pourcentage de revenu par rapport aux francophones unilingues, la catégorie de référence, qui peut être attribuée à l'appartenance aux groupes des anglophones unilingues, des anglophones bilingues et des francophones bilingues respectivement. Notons que, pour les fins de cette étude, une personne est définie comme bilingue si elle considère que sa compétence à comprendre et à parler la langue seconde est bonne ou excellente.

On constate que, pour les hommes, un anglophone unilingue a un avantage de revenu de 3 % par rapport à un francophone unilingue, mais l'écart-type de ce coefficient nous indique aussi que cet avantage n'est pas significatif[4]. Les anglophones bilingues et les francophones bilingues ont un avantage de revenu de 7 % et de 6 % respectivement par rapport aux francophones unilingues. De plus, les écarts-types de ces coefficients nous indiquent cette fois que ces avantages sont significatifs. Par contre, la différence entre anglophones et francophones bilingues ne l'est pas. En ce qui concerne les femmes, on constate qu'aucun des coefficients des attributs linguistiques n'est significatif (quoique le coefficient des unilingues anglophones le soit presque). On va d'ailleurs observer ce phénomène dans la plupart des autres tableaux de cette étude. Mentionnons cependant que, pour les raisons mentionnées plus haut, le modèle de régression utilisé ici n'est pas le plus approprié pour les femmes et que, par conséquent, tous les résultats les concernant doivent être interprétés avec une certaine prudence. Pour cette raison, la plus grande partie de la discussion dans le texte qui suit portera sur les hommes.

Notons que la spécification des attributs linguistiques dans le tableau VI est semblable à celle de l'étude de Lacroix et Vaillancourt et que les résultats sont aussi à peu près les mêmes en ce qui concerne les hommes : le coefficient des anglophones unilingues n'est pas significatif alors que ceux des anglophones bilingues et des francophones bilingues sont positifs et significatifs et à peu près du même ordre de grandeur (voir : Lacroix et Vaillan-

4. Pour chacun des coefficients de régression, on a testé l'hypothèse que le coefficient prend la valeur 0, c'est-à-dire que la variable explicative n'a pas d'effet sur la variable dépendante. Un astérisque près d'un coefficient indique que cette hypothèse a été rejetée au niveau de signification de 95 %. La mention dans le texte qu'un coefficient est significatif réfère à cette hypothèse.

court, 1981, pp. 27-28). C'est en fait ce résultat précis qui permet à Lacroix et Vaillancourt d'arriver à la conclusion citée plus haut dans l'introduction. Il y a cependant un problème avec cette spécification des régressions. En effet, en combinant les échantillons de francophones et d'anglophones, on se trouve à forcer les coefficients des variables autres que les variables linguistiques à être les mêmes pour les deux groupes. Dans la mesure où il est permis de penser que les francophones et les anglophones font face à des marchés du travail différents, par exemple qu'ils ne font pas partie des mêmes réseaux d'information (hypothèse émise par Migué, 1970), alors il est possible que chacun des groupes rentabilise de façon différente sa scolarité, son expérience, ou ses autres caractéristiques qui affectent le revenu. Si c'est le cas, la spécification des équations de régression du tableau VI donne un portrait incomplet de la réalité.

Pour remédier à ce problème, il s'agit d'estimer des régressions différentes pour chacun des groupes linguistiques. C'est ce qui est fait dans le tableau VII. On constate, à la lecture de ce tableau, qu'il y a en effet des différences dans les coefficients de certaines variables[5]. Ainsi, pour les hommes, le coefficient de la variable scolarité est plus élevé pour les anglophones que pour les francophones, ce qui suggère que les hommes anglophones, peut-être parce qu'ils ont étudié en anglais ou qu'ils étaient plus intégrés aux réseaux d'information, reçoivent un rendement plus élevé de leurs investissements en scolarité que les hommes francophones. Par contre, pour les femmes, on a la situation inverse, le coefficient de la variable scolarité étant plus élevé pour les francophones que pour les anglophones. Une autre différence intéressante est que, pour les hommes, l'appartenance à un syndicat semble être rentable pour les francophones, mais pas pour les anglophones.

Mais les résultats les plus intéressants de ce tableau concernent les attributs linguistiques. Notons d'abord que le transfert linguistique est maintenant inclus parmi ces attributs, en plus du bilinguisme. La raison de cette inclusion est que les personnes qui, en plus de devenir bilingues, s'assimilent à la communauté de l'autre langue, peuvent plus facilement s'intégrer aux réseaux d'information de cette communauté, ce qui peut avoir un effet sur le revenu (voir : Veltman, Boulet et Castonguay, 1979 ; Grenier, 1984a).

5. Notons cependant que, d'un point de vue strictement statistique, il est difficile de distinguer clairement entre les spécifications des tableaux VI et VII. Ainsi, un test F standard montre qu'il n'y a pas de différence significative entre les francophones et les anglophones au niveau de l'ensemble des régressions du tableau VII pour les hommes et pour les femmes respectivement. C'est aussi le cas quand on compare individuellement les coefficients, quoique pour certains d'entre eux, la différence soit marginalement significative. La préférence en faveur des résultats du tableau VII exprimée dans le texte est pour des raisons logiques et théoriques plutôt que statistiques. Les comparaisons entre coefficients ne sont donc qu'indicatives et ne sont pas toujours significatives sur le plan statistique.

On constate que les coefficients des variables linguistiques ne sont pas les mêmes pour les anglophones et les francophones. Ainsi, pour les hommes, le francophone bilingue a un avantage de revenu significatif de 6 % sur le francophone unilingue. De plus, le francophone qui transfère du français à l'anglais comme langue d'usage à la maison reçoit un revenu de 20 % plus élevé[6]. Pour l'homme anglophone, au contraire, on constate que ni le bilinguisme ni le transfert linguistique n'affectent significativement le revenu. Pour les femmes, on constate ici encore que les attributs linguistiques ne semblent pas affecter le revenu de façon significative ni chez les francophones ni chez les anglophones.

Les conclusions que l'on tire du tableau VII, du moins en ce qui concerne les hommes, sont très différentes de celles que l'on tire du tableau VI et de l'étude de Lacroix et Vaillancourt. En effet, il n'y a plus de symétrie entre anglophones et francophones. Notons que cette spécification de l'équation de régression, parce qu'elle permet aux coefficients de toutes les variables d'être différents pour chacun des groupes linguistiques, doit être préférée à celle du tableau précédent pour isoler l'effet des attributs linguistiques sur le revenu.

L'analyse de l'effet des attributs linguistiques sur le revenu peut être poussée encore plus loin en subdivisant l'échantillon une autre fois de façon à permettre aux coefficients des variables explicatives d'être différents pour les bilingues et les unilingues. Ceci nous permet de voir plus clairement comment l'investissement dans le bilinguisme peut affecter le revenu[7]. Le tableau VIII présente les résultats de ces régressions. Chez les hommes, on constate des différences intéressantes pour certains coefficients entre les bilingues et les unilingues, particulièrement chez les francophones. Ainsi, le coefficient de la variable scolarité est légèrement plus élevé chez les francophones bilingues que chez les francophones unilingues, ce qui suggère que l'investissement en scolarité et l'investissement en bilinguisme sont complémentaires. Il est aussi intéressant de noter que l'appartenance à un syndicat chez les francophones n'est rentable que pour ceux qui sont unilingues. Enfin, pour les francophones toujours, le fait de résider dans la région de Montréal a un effet positif sur le revenu pour ceux qui sont bilingues mais pas pour ceux qui sont unilingues. Il est à noter que cette dernière variable n'était significave dans aucune des régressions présentées auparavant. Chez les femmes, on constate dans l'ensemble moins de diffé-

6. Il faut dire que ce résultat est basé sur un échantillon très petit, puisque seulement environ 1 % des hommes francophones ont fait un tel transfert.

7. On aurait aussi pu faire cette analyse pour les transferts linguistiques, mais à cause du très petit nombre de transferts linguistiques dans l'échantillon, il y a peu d'intérêt à estimer une régression séparée pour les individus qui ont effectué un transfert.

rences entre les bilingues et les unilingues que chez les hommes, ce qui concorde avec les résultats précédents que les attributs linguistiques ont peu d'effets sur le revenu. De plus, il faut ajouter que le fait de subdiviser de cette façon diminue de beaucoup la taille de l'échantillon pour certains groupes, ce qui rend l'analyse peu précise dans certains cas.

3. Interdépendance entre revenu et bilinguisme

Tel que mentionné plus haut, toutes les régressions présentées dans la section précédente supposent que les attributs linguistiques, de même que toutes les autres variables explicatives du revenu, sont exogènes. Dans cette section, on va considérer la possibilité que le bilinguisme puisse être endogène. En effet, puisque les attributs linguistiques, du moins dans certains cas, affectent le revenu, il est logique de penser que certains individus vont « choisir » les attributs linguistiques qui leur sont les plus favorables[8]. Par exemple, dans le tableau VIII discuté précédemment, on constate que les hommes francophones bilingues ont un niveau de scolarité moyen plus élevé que les hommes francophones unilingues, mais qu'ils ont un taux de syndicalisation plus bas que ces derniers. On remarque aussi que le coefficient de la variable scolarité est plus élevé pour les bilingues et que le coefficient de la variable syndicat est plus élevé pour les unilingues. On peut penser qu'il y a une relation entre ces deux phénomènes.

Remarquons également que le fait que certains individus s'autosélectionnent parmi les bilingues et les unilingues peut produire un biais dans l'estimation d'équations de régression où les attributs linguistiques sont supposés exogènes. Il faut souligner à ce sujet que, dans ces régressions, le revenu ne dépend pas uniquement des variables explicatives de la régression, mais dépend aussi d'autres facteurs non observables qui constituent le terme d'erreur de la régression. C'est à travers ce terme d'erreur que ce biais d'autosélection peut se produire, dans la mesure où il y a corrélation entre les facteurs non observables qui déterminent le bilinguisme et ceux qui déterminent le revenu. En effet, il est possible que les individus qui choisissent de devenir bilingues soient ceux qui ont des caractéristiques non observables favorables à un haut revenu comme bilingues et que ceux qui choisissent de rester unilingues soient ceux qui ont des caractéristiques non observables favorables à un haut revenu comme unilingues. Si c'est le cas, les échantillons des bilingues et des unilingues ne sont pas aléatoires et les comparaisons de revenu peuvent être faussées.

---

8. Le même argument peut s'appliquer également à d'autres variables explicatives du revenu, par exemple la scolarité, l'appartenance à un syndicat ou le statut matrimonial. Il serait possible en principe de considérer ces autres variables comme endogènes. Cependant, la méthode utilisée ici ne se prête qu'à l'analyse d'une seule variable à la fois.

Pour analyser l'interdépendance entre revenu et bilinguisme, il faut un modèle qui explique simultanément ces deux variables. L'annexe mathématique de cette étude présente un tel modèle. Ce modèle est l'application à l'investissement en langue d'un modèle utilisé par d'autres dans des contextes différents[9]. En gros, le modèle postule qu'un individu devient bilingue si les avantages nets sont positifs, plus précisément, si la différence entre la valeur présente de ce qu'il gagne s'il est bilingue et la valeur présente de ce qu'il gagne s'il est unilingue, moins la valeur présente du coût de devenir bilingue, est positive. Ce modèle amène à une procédure d'estimation en trois étapes : (1) estimer une équation probit de forme réduite où la variable dépendante est le bilinguisme et où les variables indépendantes sont les variables qui influencent le revenu et le coût de devenir bilingue ; (2) estimer deux équations de revenus, une pour les bilingues et l'autre pour les unilingues, où on corrige pour le biais de sélection selon la méthode proposée par Heckman (1979), à partir des résultats de l'étape (1) ; et (3) estimer une équation probit structurelle où la variable dépendante est le bilinguisme et où une des variables indépendantes est le gain de revenu dû au bilinguisme, calculé à partir des résultats de l'étape (2), et où les autres variables indépendantes sont celles qui déterminent le coût de devenir bilingue.

Les résultats de l'application de ces trois étapes sont présentés successivement dans les tableaux IX, X et XI. Dans le tableau IX, où la variable dépendante des régressions est le bilinguisme, les variables explicatives du début sont les mêmes que celles qui affectent le revenu. Ces variables sont incluses parce que le revenu est susceptible d'affecter le bilinguisme. Les autres variables explicatives reflètent le coût de devenir bilingue. Les considérations théoriques qui peuvent justifier le choix de ces variables ont été exposées ailleurs et ne seront pas reprises ici[10]. Notons cependant que les coûts de devenir bilingue ont été spécifiés de façon légèrement différente pour les francophones et pour les anglophones. Pour les francophones, les variables explicatives sont à peu près les mêmes que celles utilisées dans l'étude de Vaillancourt et Lefebvre (1981). Il s'agit d'une série de variables exprimant les antécédents familiaux, tels la scolarité des parents, la profession des parents, la langue maternelle des parents, l'ethnicité et le pays de naissance. Pour les anglophones, dans le but de tenir compte du fait que certains d'entre eux ont passé une partie importante de leur vie à l'extérieur du Québec, et que cela affecte évidemment la probabilité qu'ils soient bilingues, on a inclus le nombre d'années passées au Québec ainsi que l'âge

9. Voir, par exemple : Willis and Rosen (1979) pour le choix de scolarité, Lee (1978) et Robinson et Tomes (1983) pour l'appartenance syndicale et Robinson et Tomes (1982) pour la migration.

10. Voir : Grenier et Vaillancourt (1983) pour un résumé de ces considérations.

à l'arrivée au Québec parmi les variables explicatives[11], en plus des variables d'antécédents familiaux. Notons aussi à propos de ce tableau que, même si on a divisé les variables explicatives entre celles qui affectent le revenu et celles qui affectent le coût de devenir bilingue, il est possible que certaines d'entre elles affectent les deux en même temps. On peut penser par exemple que c'est le cas pour la scolarité des parents et la résidence dans la région de Montréal.

Les résultats du tableau IX montrent que la scolarité a un effet significatif positif sur le bilinguisme pour les hommes francophones et pour les femmes des deux groupes linguistiques, mais pas pour les hommes anglophones. De plus, l'appartenance à un syndicat a un effet négatif pour les francophones. Les variables d'antécédents familiaux ont en général le signe attendu, quoique plusieurs ne soient pas significatives. Notons entre autres l'important impact sur le bilinguisme de la scolarité des parents pour les francophones[12]. On remarque également, pour les anglophones, que plus une personne est arrivée au Québec à un âge avancé, moins il y a de chances qu'elle soit bilingue, mais que l'effet du nombre d'années passées au Québec ne ressort pas très clairement. Enfin, il est intéressant de noter que la résidence dans la région de Montréal affecte le bilinguisme de façon très importante pour les francophones, mais pas pour les anglophones.

La deuxième étape de la procédure décrite plus haut est présentée dans le tableau X. Ce tableau présente des régressions semblables à celles du tableau VIII qui précède, mais avec l'importante modification que l'on corrige maintenant pour le biais d'autosélection. En effet, comme il a été mentionné au début de cette section, il est possible que les échantillons de bilingues et d'unilingues ne soient pas aléatoires. L'importance de ce biais nous est donnée dans le tableau X par les coefficients des variables λ_B et λ_U pour les bilingues et les unilingues respectivement[13]. Ainsi, pour les hommes francophones bilingues, ce coefficient nous indique qu'il y a un biais d'autosélection positif, c'est-à-dire que, pour ces personnes, les facteurs non observables qui affectent le bilinguisme sont les mêmes qui affectent le revenu. Il y a aussi un biais d'autosélection positif pour les francophones unilingues, qui signifie que, pour ces personnes, les facteurs non observables

11. La spécification de ces variables ressemble à celle adoptée par Grenier (1984b) dans une étude portant sur les Américains de langue espagnole. Notons aussi que, à cause de la multicolinéarité, la variable expérience a été exclue de la régression pour les anglophones.

12. On remarque que les variables sur la scolarité des parents n'apparaissent pas dans les régressions pour les anglophones. Ces variables ont été incluses dans des tests préliminaires et ne ressortaient pas significativement. D'autre part, comme l'information sur la scolarité des parents était manquante pour plusieurs répondants à l'enquête et qu'il aurait fallu réduire la taille de l'échantillon (déjà petite pour les anglophones) en incluant ces variables dans l'analyse, il a été décidé de les exclure.

13. Voir l'annexe mathématique pour la définition de λ_B et λ_U.

qui déterminent l'unilinguisme ont aussi un effet positif sur le revenu. Autrement dit, les hommes francophones s'autosélectionnent dans les groupes bilingues et unilingues en fonction des caractéristiques qui leur sont propres, ceux qui sont bilingues étant ceux qui ont plus d'avantages à apprendre l'anglais et ceux qui sont unilingues étant ceux qui ont le moins d'avantages à l'apprendre. Les résultats du tableau nous montrent également que les coefficients des variables λ_B et λ_U ne sont pas significatifs pour les hommes anglophones ainsi que pour les femmes des deux groupes linguistiques, ce qui veut dire que, dans ces derniers cas, le biais d'autosélection ne semble pas être important et que les échantillons des bilingues et des unilingues sont aléatoires.

Les résultats du tableau X nous montrent donc un autre aspect de l'asymétrie entre francophones et anglophones observée plus haut. Il est aussi intéressant de noter les changements de certains coefficients pour les hommes francophones qui se produisent quand on passe du tableau VIII au tableau X, c'est-à-dire quand on corrige pour le biais d'autosélection. On remarque en particulier que la différence entre le coefficient de la scolarité des bilingues et celui des unilingues s'accroît (dans le tableau VIII, le coefficient de cette variable est de 0,061 pour les bilingues et de 0,047 pour les unilingues, alors que dans le tableau X, ce même coefficient est de 0,072 pour les bilingues et de 0,026 pour les unilingues). Ceci peut s'expliquer de la façon suivante. Les francophones les plus instruits ont plus de chances d'être bilingues que les francophones les moins instruits. Mais parmi les moins instruits, ceux qui sont bilingues sont aussi ceux qui ont des caractéristiques favorables à un haut revenu comme bilingues. De même, parmi les plus instruits, il y a moins d'unilingues, mais ceux qui sont unilingues sont aussi ceux qui ont des caractéristiques favorables à un haut revenu comme unilingues. Autrement dit, les francophones peu instruits qui sont bilingues de même que les francophones instruits qui sont unilingues ne sont pas représentatifs de l'ensemble des gens de leur niveau de scolarité. On pourrait dire qu'ils sont en quelque sorte supérieurs à la moyenne dans leur capacité de générer un revenu. Ceci a pour résultat de sous-estimer le rendement de la scolarité pour les bilingues et à le surestimer pour les unilingues quand on ne corrige pas pour le biais d'autosélection.

On note un phénomène semblable pour le coefficient de la variable « Montréal ». D'abord, étant donné la situation linguistique particulière de la région de Montréal par rapport au reste du Québec, on s'attend à ce qu'une personne unilingue qui habite à Montréal soit désavantagée par rapport à une personne unilingue qui n'habite pas à Montréal. De même, pour une personne bilingue, il devrait être avantageux de vivre à Montréal. C'est en effet ce qu'on observe du tableau X : l'homme francophone bilingue qui habite à Montréal a un avantage net de revenu de 11 % par rapport à son

homologue qui n'habite pas à Montréal, alors que, pour les unilingues, il y a un désavantage net de revenu de 10 % à être à Montréal. Cependant, on n'observait pas ce résultat dans le tableau VIII avant de corriger pour le biais d'autosélection. Dans ce tableau, le coefficient de cette variable était zéro pour les unilingues et positif, mais plus petit que dans le tableau X, pour les bilingues. Ceci peut s'expliquer de la façon suivante. Il y a proportionnellement plus de bilingues chez les Montréalais que chez les non-Montréalais. Mais parmi les non-Montréalais, ceux qui sont bilingues sont ceux qui ont des caractéristiques favorables à un haut revenu comme bilingues. De même, parmi les Montréalais, ceux qui sont unilingues sont ceux qui ont des caractéristiques favorables à un haut revenu comme unilingues. Ici encore, les échantillons des bilingues et des unilingues ne sont pas représentatifs et ceci a pour résultat de sous-estimer l'effet sur le revenu de vivre à Montréal pour les bilingues et de le surestimer pour les unilingues quand on ne corrige pas pour le biais d'autosélection.

Enfin, le tableau XI présente l'équation probit de forme structurelle, c'est-à-dire où on a introduit le gain de revenu attendu (en 1978) parmi les variables explicatives du bilinguisme (variable DLNREV). Cette variable a été calculée pour chaque individu, étant donné ses caractéristiques propres à partir des résultats du tableau X. Les autres variables de ce tableau sont les mêmes que celles du tableau IX, à l'exception de celles qui n'influencent le bilinguisme que par l'intermédiaire du revenu. Dans l'ensemble, il n'y a pas de changements importants dans les coefficients de ces variables entre les tableaux IX et XI. En ce qui concerne la variable DLNREV, on remarque que son coefficient est positif et significatif pour les hommes francophones, ce qui suggère que ceux-ci tiennent compte des gains de revenus anticipés (tels qu'approximés par les revenus de 1978) lorsqu'ils décident s'ils doivent être bilingues ou non. Le coefficient de cette variable pour les hommes anglophones suggère d'autre part que ceux-ci tiendraient compte des gains de revenus moins que les francophones dans leur décision de devenir bilingue[14]. On remarque cependant, quand on regarde la moyenne de cette variable, que le gain moyen qu'il y a à devenir bilingue est beaucoup plus élevé pour les hommes francophones que pour les anglophones (il est même légèrement négatif pour ces derniers). En ce qui concerne les femmes, on remarque que les coefficients de cette variable n'est pas significatif pour ni l'un ni l'autre des groupes linguistiques, ce qui est conforme aux résultats précédents pour les femmes, c'est-à-dire que les attributs linguistiques semblent avoir peu d'importance.

14. Notons qu'il y a certains problèmes dans l'interprétation exacte du coefficient de cette variable et que celle-ci dépend de la spécification du modèle et de la normalisation qui est faite (il est en effet impossible d'identifier tous les paramètres du modèle). Disons que l'interprétation donnée ici semble avoir un certain sens intuitivement.

Conclusions

Dans cette étude, j'ai présenté une analyse des effets des attributs linguistiques sur les revenus du travail au Québec en 1978 pour les hommes et les femmes de langues maternelles française et anglaise et considéré les interdépendances possibles entre revenu et bilinguisme. Les principales conclusions qui ressortent de cette analyse peuvent être résumées dans les six points suivants :

(1) Dans l'ensemble, les attributs linguistiques semblent être plus importants sur le marché du travail des hommes que sur celui des femmes. Cependant, les données et les méthodes utilisées ne permettent pas une analyse aussi complète pour les femmes que pour les hommes, de telle sorte qu'il est difficile de conclure quoi que ce soit au sujet des femmes.

(2) Quand on considère les hommes francophones et anglophones dans le même échantillon, les deux groupes se trouvent dans une position symétrique l'un par rapport à l'autre quant à l'effet des attributs linguistiques sur le revenu, c'est-à-dire que les unilingues des deux groupes sont dans une position à peu près semblable, alors que les bilingues de chaque groupe ont un avantage à peu près égal par rapport aux unilingues.

(3) Cependant, si on suppose que les francophones et les anglophones font face à des marchés du travail différents et qu'on les considère dans des échantillons séparés, cette symétrie disparaît : les attributs linguistiques de bilinguisme et de transferts linguistiques ont un effet appréciable sur le revenu pour les hommes francophones, mais pas pour les hommes anglophones.

(4) Quand on considère dans des échantillons séparés les bilingues et les unilingues de chaque groupe, on constate qu'il y a un biais d'autosélection chez les hommes francophones, c'est-à-dire que les facteurs non observables qui affectent le revenu sont les mêmes qui affectent le bilinguisme. On ne retrouve pas ce biais de sélection chez les anglophones.

(5) Quand on tient compte de ce biais d'autosélection, il y a une différence appréciable entre le rendement de la scolarité d'un francophone bilingue et celui d'un francophone unilingue. De plus, le fait de résider à Montréal est avantageux pour un bilingue et désavantageux pour un unilingue.

(6)Les revenus ont un effet plus important sur les décisions des francophones de devenir bilingues que sur celles des anglophones.

De ces conclusions, il ressort de façon générale que le rendement de l'anglais est plus élevé que le rendement du français sur le marché du travail au Québec. Cependant, il faut mentionner ici deux limitations importantes qui font que le rendement du français aurait pu être sous-estimé dans cette étude :

(1) Les résultats sont basés sur les revenus observés pour une année seulement, soit 1978. Même si la connaissance du français semble avoir peu d'effet sur les revenus des anglophones cette année-là, il est possible que ceux-ci s'attendent à ce que la langue française devienne plus rentable dans l'avenir et que leur décision d'apprendre le français soit basée sur des gains de revenus futurs anticipés. Cette hypothèse est d'autant plus vraisemblable que l'année observée est au début des changements de politiques linguistiques au Québec.

(2) Les résultats de cette étude peuvent être perturbés par un autre biais d'autosélection qui ne peut pas être mesuré avec les données utilisées. En effet, plusieurs anglophones ont quitté le Québec entre 1976 et 1979 et l'échantillon ne comprend évidemment que ceux qui sont restés. Or, il est possible que ceux-ci ne soient pas représentatifs de l'ensemble de la population anglophone qui habitait le Québec avant 1976. En effet, il se peut que les anglophones unilingues qui sont restés soient ceux qui avaient déjà des revenus élevés au Québec et que ceux qui sont partis soient ceux qui auraient eu des revenus plus faibles s'ils étaient restés. Ce phénomène aurait pour effet de sous-estimer le rendement du bilinguisme pour les anglophones.

Il sera intéressant de vérifier l'importance de ces deux limitations avec les données appropriées dans des études ultérieures. Quoi qu'il en soit, les résultats de cette étude montrent de façon assez claire que l'anglais demeure dans une position forte sur le marché du travail au Québec. Cette situation peut s'expliquer par l'importance des liens économiques du Québec avec le reste de l'Amérique du Nord et par les privilèges que les anglophones ont réussi à acquérir dans le passé. Quant à savoir si cette situation est désirable ou non, cela dépend des préférences des décideurs publics (et de la population) sur l'importance qu'il faut accorder à la langue et à la prospérité économique. Il est à noter que cette étude ne porte que sur les revenus relatifs des francophones et des anglophones et ne dit rien sur l'incidence de l'utilisation d'une langue ou de l'autre sur le revenu global de la société. Cependant, on peut penser qu'il y a un coût à vouloir utiliser le français au Québec alors qu'on utilise l'anglais partout ailleurs en Amérique du Nord, quoique ce coût soit très difficilement évaluable. En définitive, il s'agit de savoir si on est prêt à payer ce coût.

Annexe mathématique

Cette annexe présente les détails de la méthode d'estimation dont les résultats sont présentés dans les tableaux IX, X et XI. Cette méthode est semblable à celle utilisée par Lee (1978), Willis and Rosen (1979) et Robinson et Tomes (1982, 1983) dans des contextes différents. Elle comprend en gros les trois étapes suivantes :

1. Estimation d'une équation probit de forme réduite avec bilinguisme comme variable dépendante

On suppose le modèle de comportement suivant : l'individu i devient bilingue si

$$VPY_{bi} - VPY_{ui} - VPC_i > 0 \qquad (1)$$

où PVY_{bi} est la valeur présente de ses gains s'il devient bilingue, VPY_{ui} est la valeur présente de ses gains s'il reste unilingue et VPC_i est la valeur présente du coût pour devenir bilingue. En définissant la valeur présente du coût pour devenir bilingue en fonction de la valeur présente du revenu comme unilingue, on peut réécrire (1) de la façon suivante :

$$VPY_{bi} - VPY_{ui}(1 + C_i) > 0$$

$$\frac{VPY_{bi}}{VPY_{ui}(1 + C_i)} > 1 \qquad (2)$$

où $C_i = VPC_i/VPY_{ui}$. En prenant le logarithme naturel et en utilisant le résultat que $ln(1 + C_i) \approx C_i$ si C_i et petit, on obtient

$$ln(VPY_{bi}) - ln(VPY_{ui}) - C_i > 0 \qquad (3)$$

Pour utiliser (3) en vue d'estimation empirique, il faut spécifier les variables non observables en fonction de variables observables. D'abord, comme les données utilisées ne contiennent que les revenus d'une seule année, il faut spécifier une relation entre valeur présente et revenu annuel. On suppose que la différence entre le log de la valeur présente du revenu comme bilingue et le log de la valeur présente du revenu comme unilingue peut être représentée par une fonction linéaire de la différence entre le log du revenu comme bilingue et le log du revenu comme unilingue :

$$ln(VPY_{bi}) - ln(VPY_{ui}) = \gamma(ln\,Y_{bi} - lnY_{ui}) + \epsilon_{ui} \qquad (4)$$

où lnY_{bi} et lnY_{ui} sont le log du revenu pendant l'année de l'enquête de l'individu i en tant que bilingue et unilingue respectivement et où ϵ_{ui} est un terme d'erreur. On suppose de plus les relations suivantes :

$$\begin{aligned} ln\,Y_{bi} &= X_i\beta_b + \epsilon_{bi} \\ ln\,Y_{ui} &= X_i\beta_u + \epsilon_{ui} \\ C_i &= Z_i\beta_c + \epsilon_{ci} \end{aligned} \qquad (5)$$

où X_i est un vecteur de variables explicatives du revenu, plus précisément celles incluses dans le tableau VIII, Z_i est un vecteur de variables explicatives du coût pour devenir bilingue, β_b, β_u et β_c sont les vecteurs de coefficients et ϵ_{bi}, ϵ_{ui} et ϵ_{ci} sont des termes d'erreur d'espérance mathématique nulle. En utilisant (3), (4) et (5), la condition pour devenir bilingue devient

$$X_i \gamma (\beta_b - \beta_u) - Z_i \beta_c + \epsilon_i > 0 \qquad (6)$$

où $\epsilon_i = \gamma (\epsilon_{bi} - \epsilon_{ui}) - \epsilon_{ci}$

Si on suppose que ϵ_i est distribué normalement, on peut estimer (6) par la méthode probit et obtenir des estimateurs pour $\gamma (\beta_b - \beta_u)/\sigma_\epsilon$ et β_c/σ_ϵ, où σ_ϵ est l'écart-type de ϵ_i. On appelle cette équation probit de forme réduite étant donné que les variables explicatives sont celles qui affectent le bilinguisme par l'intermédiaire du revenu et celles qui affectent le bilinguisme directement.

2. Estimation d'équation de revenu pour les bilingues et les unilingues en corrigeant pour le biais d'autosélection

Dans l'échantillon, on observe les revenus des bilingues et des unilingues, mais on n'observe pas les revenus que les bilingues auraient reçus s'ils avaient été unilingues et le revenu que les unilingues auraient reçu s'ils avaient été bilingues. On peut cependant les estimer. Pour ce faire, il faut d'abord estimer les équations de revenu en corrigeant pour le biais d'autosélection.

Pour les bilingues, on observe

$$ln\, Y_{bi} = X_i \beta_b + \epsilon_{bi} \qquad (7)$$

si $X_i \gamma (\beta_b - \beta_u) - Z_i \beta_c + \epsilon_i > 0$.

Pour estimer ce modèle selon la méthode d'Heckman (1979), on note que l'espérance du log du revenu, étant donné X_i et étant donné que l'individu est bilingue, est donnée par

$$E (lnY_{bi}) = X_i \beta_b + E (\epsilon_{bi}/X_i, \epsilon_i > W_b) \qquad (8)$$

où $W_b = -X_i \gamma (\beta_b - \beta_u) + Z_i \beta_c$.

On peut démontrer que ceci donne

$$E (lnY_{bi}) = X_i \beta_b + (\sigma_{bi}/\sigma_\epsilon) \lambda_{bi} \qquad (9)$$

où $\sigma_{bi} = \text{cov} (\epsilon_{bi}, \epsilon_i)$, $\sigma_\epsilon = (\text{var}\, \epsilon_i)^{1/2}$ et $\lambda_{bi} = \dfrac{f(W_b/\sigma_\epsilon)}{F(W_b/\sigma_\epsilon)}$

où f est la fonction de densité normale standardisée et F est la fonction de répartition normale standardisée.

De même, pour les unilingues, on observe

$$ln\ Y_{ui} = X_i\beta_u + \epsilon_{ui} \quad (10)$$

si $-X\gamma\ (\beta_b - \beta_u) + Z_i\beta_c - \epsilon_i > 0$.

On obtient, de la même façon que précédemment,

$$E\ (lnY_{ui}) = X_i\beta_u + (\sigma_{ue}/\sigma_e)\ \lambda_{ui} \quad (11)$$

où $\sigma_{ue} = \text{cov}\ (\epsilon_{ui}, \epsilon_i)$, $\lambda_{ui} = \dfrac{f(W_u/\sigma_e)}{F(W_u/\sigma_e)}$

où $W_u = X_i\gamma(\beta_b - \beta_u) - Z_i\beta_c)$.

Dans (9) et (11), on estime d'abord λ_{bi} et λ_{ui} à partir des résultats de l'étape précédente, ce qui permet par la suite d'estimer les paramètres de ces équations.

3. Estimation d'une équation probit structurelle

Les résultats de l'étape précédente peuvent être utilisés pour estimer, étant donné les caractéristiques de chaque individu, le revenu de chaque individu, qu'il soit bilingue ou unilingue. Ces estimations servent ensuite à calculer la différence entre le log du revenu d'un individu s'il est bilingue et le log du revenu du même individu s'il est unilingue. La condition pour devenir bilingue est donc

$$\gamma(\overline{ln\ Y_{bi}} - \overline{ln\ Y_{ui}}) - Z_i\beta_c + \epsilon_i > 0 \quad (12)$$

où $\overline{ln\ Y_{bi}} = X_i\hat{\beta}_b$ et $\overline{ln\ Y_{ui}} = X_i\hat{\beta}_u$

où $\hat{\beta}_b$ et $\hat{\beta}_u$ sont les estimateurs obtenus à l'étape précédente. Ceci peut être estimé par la méthode probit, ce qui permet d'obtenir γ/σ_ϵ. On peut aussi obtenir γ en standardisant pour $\sigma_\epsilon = 1$.

Notons enfin que, dans les étapes (2) et (3), les écarts-types des estimateurs obtenus par les moindres carrés et par le probit ordinaire sont biaisés, plus précisément sous-estiment les vraies valeurs, parce que les régressions comprennent des variables estimées du côté droit de l'équation.

Tableaux

Note :
Tous les tableaux ont pour source les données de l'enquête de 1979 du Conseil de la langue française sur la langue de travail. Dans les tableaux de régression, la taille de l'échantillon est indiquée par N. Dans ces tableaux, un astérisque à côté d'un coefficient indique que le coefficient divisé par son écart-type est plus grand que 1,96 (significativement différent de 0 au niveau de 95 %). Dans les tableaux X et XI, les écarts-types des coefficients peuvent être biaisées, à cause de la nature particulière des régressions estimées.

Tableau I

Revenus moyens et taille de l'échantillon, 1978

Langue maternelle	Hommes	Femmes
	Revenus (en dollars)	
Français	18 177	10 727
Anglais	21 086	11 377
Anglais/Français	1,16	1,06
	Taille de l'échantillon	
Français	2 960	1 306
Anglais	390	215
Total	**3 350**	**1 521**

Tableau II

Répartition des revenus selon le modèle Dagum

Modèle : $F(X) = (1 + \lambda X^{-\delta})^{-\beta}$, $\beta, \lambda, \delta \geq 0$
où X = revenu
$F(X)$ = Fonction de répartition cumulative

Sexe, langue maternelle	Paramètres		
	β	λ	δ
Hommes, anglais	0,736	13,38	3,46
Hommes, français	0,749	10,62	4,05
Femmes, anglais	0,600	2,70	4,21
Femmes, français	0,401	4,73	4,77

Tableau III

Représentation graphique de la répartition des revenus (Fonction Dagum)

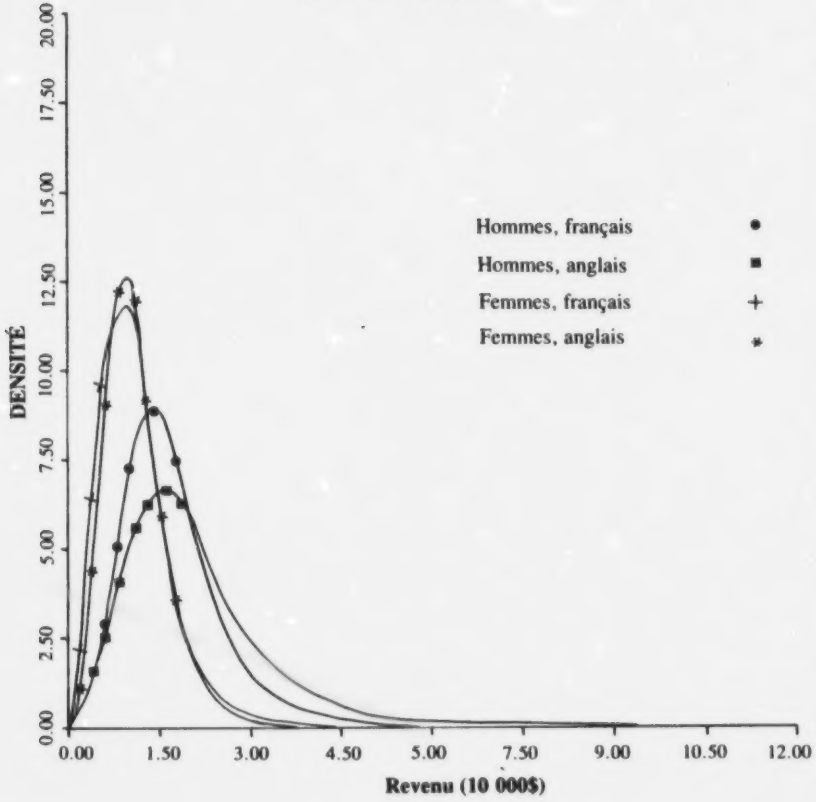


Tableau IV

Distance économique (Dagum D1) entre les répartitions de revenu, par ordre décroissant de revenu moyen

Sexe, langue maternelle	Hommes anglais	Hommes français	Femmes anglais	Femmes français
Hommes, anglais	—	0,414	0,865	0,893
Hommes, français	0,414	—	0,755	0,807
Femmes, anglais	0,865	0,755	—	0,126
Femmes, français	0,893	0,807	0,126	—

Tableau V

Définition des variables utilisées dans les régressions

A. Fonction de revenu

Variable dépendante : Log revenu = logarithme du revenu annuel provenant de l'emploi principal en 1978

Variable indépendante:

SCOL	=	Nombre d'années de scolarité
EXP	=	Expérience (= Âge − scolarité − 6)
EXP2	=	Expérience au carré
LNSEM	=	Log du nombre de semaines de travail pendant l'année
MAR	=	1 si marié, 0 autrement
SYND	=	1 si membre d'un syndicat, 0 autrement
ENTR	=	Nombre d'années dans l'entreprise de l'emploi actuel
ÉTRAN	=	1 si né à l'extérieur du Canada, 0 autrement
MTL	=	1 si lieu de résidence dans la région de Montréal, 0 autrement
A-UNIL	=	1 si anglophone unilingue, 0 autrement[a]
A-BIL	=	1 si anglophone bilingue, 0 autrement[a]
F-BIL	=	1 si francophone bilingue, 0 autrement[a]
BIL	=	1 si bilingue, 0 autrement[a]
TRANS	=	1 si transfert linguistique, 0 autrement[b]

a : Une personne est considérée comme bilingue si sa compétence à comprendre et à parler la langue seconde est bonne ou excellente, selon sa propre évaluation.

b : Il y a transfert linguistique si la langue parlée le plus souvent à la maison est différente de la langue maternelle.

Tableau V (suite)

Définition des variables

B. Fonction de bilinguisme

DLNREV	=	Différence dans le log du revenu entre bilingue et unilingue
P-SCO	=	Nombre d'années de scolarité du père
M-SCO	=	Nombre d'années de scolarité de la mère
NQUE	=	Nombre d'années au Québec
NQUE2	=	Nombre d'années au Québec au carré
AQUE	=	Âge à l'arrivée au Québec (= 0 si né au Québec)
PR-ADM	=	1 si profession du père : administration, 0 autrement[a]
PR-EDS	=	1 si profession du père : éducation et santé, 0 autrement[a]
PR-BUR	=	1 si profession du père : employé de bureau, 0 autrement[a]
PR-PROD	=	1 si profession du père : travailleur de la production (catégorie omise), 0 autrement[a]
PR-VEN	=	1 si profession du père : vendeur, 0 autrement[a]
PR-AUT	=	1 si profession du père : autre, 0 autrement[a]
P-FRA	=	1 si père de langue maternelle française, 0 autrement
P-ANG	=	1 si père de langue maternelle anglaise, 0 autrement
P-AUT	=	1 si père de langue maternelle autre, 0 autrement
M-FRA	=	1 si mère de langue maternelle française, 0 autrement
M-ANG	=	1 si mère de langue maternelle anglaise, 0 autrement
M-AUT	=	1 si mère de langue maternelle autre, 0 autrement
ET-FRA	=	1 si ethnicité française, 0 autrement
ET-ANG	=	1 si ethnicité anglaise, 0 autrement
ET-AUT	=	1 si ethnicité autre, 0 autrement
NE-FRA	=	1 si né dans un pays francophone autre que Canada, 0 autrement
NE-ANG	=	1 si né dans un pays anglophone autre que Canada, 0 autrement
NE-AUT	=	1 si né dans un autre pays, 0 autrement

a : Les professions sont définies de la même façon que dans Lacroix et Vaillancourt (1981).

Tableau VI

Analyse de régression, échantillon combiné, français et anglais, Québec, 1978
Variable dépendante : log revenu annuel

Variable	HOMMES		FEMMES	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
CONSTANT	1	5,726* (0,123)	1	5,201* (0,129)
SCOL	12,4	0,058* (0,0024)	12,5	0,085* (0,004)
EXP	18,7	0,038* (0,0025)	15,5	0,017* (0,003)
EXP2	503,5	−0,00069* (0,000049)	373,3	−0,00037* (0,00007)
LNSEM	3,84	0,664* (0,031)	3,74	0,666* (0,028)
MAR	0,78	0,212* (0,020)	0,57	−0,048 (0,025)
SYND	0,48	0,060* (0,015)	0,43	0,186* (0,025)
ENTR	8,68	0,0093* (0,0011)	5,95	0,025* (0,002)
ÉTRAN	0,04	−0,054 (0,039)	0,04	0,026 (0,061)
MTL	0,57	0,031 (0,016)	0,61	0,016 (0,025)
A-UNIL	0,05	0,031 (0,036)	0,06	0,110 (0,056)
A-BIL	0,06	0,073* (0,034)	0,09	−0,026 (0,046)
F-BIL	0,49	0,058* (0,017)	0,39	0,047 (0,027)
R^2	0,40		0,52	
N	3 350		1 521	

Tableau VII

Analyse de régression, échantillons séparés, français et anglais, Québec, 1978
Variable dépendante : log revenu annuel

Variable	HOMMES				FEMMES			
	Français		Anglais		Français		Anglais	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
CONSTANT	1	5,779* (0,127)	1	5,442* (0,426)	1	5,099* (0,136)	1	5,996* (0,435)
SCOL	12,3	0,056* (0,003)	13,2	0,067* (0,008)	12,5	0,087* (0,005)	12,9	0,068* (0,013)
EXP	18,6	0,038* (0,003)	20,1	0,036* (0,010)	15,3	0,016* (0,004)	16,8	0,022* (0,011)
EXP2	497,2	−0,00069* (0,00005)	552,3	−0,00062* (0,00020)	363,9	−0,00034* (0,00009)	428,5	−0,00052* (0,00027)
LNSEM	3,84	0,652* (0,032)	3,87	0,723* (0,107)	3,73	0,685* (0,029)	3,78	0,518* (0,095)
MAR	0,78	0,213* (0,020)	0,74	0,217* (0,072)	0,59	−0,036 (0,026)	0,46	−0,067 (0,072)
SYND	0,50	0,070* (0,015)	0,31	−0,013 (0,059)	0,46	0,166* (0,027)	0,24	0,275* (0,081)
ENTR	8,42	0,009* (0,001)	10,66	0,008* (0,004)	5,75	0,027* (0,002)	7,08	0,019* (0,006)

Tableau VII (suite)

Analyse de régression, échantillons séparés, français et anglais, Québec, 1978
Variable dépendante : log revenu annuel

Variable	HOMMES				FEMMES			
	Français		Anglais		Français		Anglais	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
ÉTRAN	0,03	−0,022 (0,049)	0,18	−0,101 (0,074)	0,02	−0,038 (0,093)	0,19	0,021 (0,091)
MTL	0,53	0,027 (0,016)	0,85	0,041 (0,079)	0,55	0,007 (0,026)	0,91	0,096 (0,122)
BIL	0,55	0,059* (0,017)	0,54	0,022 (0,056)	0,46	0,042 (0,027)	0,60	−0,123 (0,072)
TRANS	0,01	0,202* (0,072)	0,10	0,093 (0,094)	0,02	0,038 (0,090)	0,07	0,166 (0,130)
R^2	0,41		0,35		0,54		0,36	
N	2 960		390		1 306		215	

Tableau VIII

Analyse de régression, échantillons séparés, français et anglais, bilingues et unilingues, Québec, 1978
Variable dépendante : log revenu annuel

Variable	HOMMES							
	BILINGUES				UNILINGUES			
	Français		Anglais		Français		Anglais	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
CONSTANT	1	5,618* (0,189)	1	3,127* (0,813)	1	5,994* (0,175)	1	6,059* (0,530)
SCOL	13,4	0,061* (0,003)	13,2	0,069* (0,011)	10,9	0,047* (0,004)	13,2	0,067* (0,013)
EXP	17,9	0,037* (0,003)	19,0	0,052* (0,012)	19,4	0,037* (0,004)	21,5	0,025* (0,017)
EXP2	464,7	−0,00063* (0,00007)	506,8	−0,00091* (0,00023)	536,8	−0,00071* (0,00007)	605,2	−0,00039 (0,00034)
LNSEM	3,86	0,686* (0,048)	3,90	1,247* (0,203)	3,81	0,632* (0,043)	3,84	0,635* (0,134)
MAR	0,78	0,231* (0,027)	0,75	0,385* (0,084)	0,79	0,190* (0,031)	0,73	0,00069 (0,128)
SYND	0,43	0,030 (0,021)	0,31	−0,029 (0,075)	0,58	0,118* (0,023)	0,31	−0,033 (0,094)

Tableau VIII (suite)

Analyse de régression, échantillons séparés, français et anglais, bilingues et unilingues, Québec, 1978
Variable dépendante : log revenu annuel

Variable	HOMMES							
	BILINGUES				UNILINGUES			
	Français		Anglais		Français		Anglais	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
ENTR	8,68	0,010* (0,002)	10,18	0,003 (0,005)	8,10	0,008* (0,001)	11,21	0,013* (0,006)
ÉTRAN	0,03	−0,013 (0,064)	0,11	−0,029 −(0,108)	0,02	−0,011 (0,077)	0,25	0,108 (0,103)
MTL	0,65	0,051 (0,022)	0,85	0,075 (0,099)	0,37	0,006 (0,024)	0,84	−0,034 (0,125)
TRANS	0,02	0,191* (0,073)	0,15	0,174 (0,099)	—	—	—	—
R^2	0,41		0,46		0,36		0,31	
N	1 685		207		1 275		183	

Tableau VIII (suite)

Analyse de régression, échantillons séparés, français et anglais...

Variable	FEMMES							
	BILINGUES				UNILINGUES			
	Français		Anglais		Français		Anglais	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
CONSTANT	1	4,586* (0,202)	1	5,250* (0,616)	1	5,411* (0,191)	1	6,447* (0,679)
SCOL	13,2	0,090* (0,006)	13,1	0,070* (0,016)	11,9	0,088* (0,007)	12,6	0,074* (0,023)
EXP	15,7	0,022* (0,005)	16,2	0,022 (0,015)	15,0	0,010 (0,006)	17,6	0,019* (0,020)
EXP2	375,3	−0,00054* (0,00012)	420,0	−0,00051 (0,00035)	354,2	−0,00014 (0,00014)	441,4	−0,00039 (0,00048)
LNSEM	3,75	0,838* (0,043)	3,80	0,680* (0,137)	3,71	0,594* (0,039)	3,76	0,354* (0,141)
MAR	0,56	−0,050 (0,035)	0,42	−0,024 (0,102)	0,61	−0,030 (0,039)	0,52	−0,089 (0,115)
SYND	0,38	0,125* (0,037)	0,25	0,331* (0,106)	0,53	0,201* (0,038)	0,23	0,165 (0,137)
ENTR	5,73	0,025* (0,003)	7,48	0,018* (0,007)	5,77	0,028* (0,004)	6,48	0,019 (0,013)

Tableau VIII (suite)

Analyse de régression, échantillons séparés, français et anglais...

Variable	FEMMES							
	BILINGUES				UNILINGUES			
	Français		Anglais		Français		Anglais	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
ÉTRAN	0,03	−0,049 (0,107)	0,12	−0,068 (0,140)	0,01	−0,096 (0,169)	0,29	0,073 (0,136)
MTL	0,70	−0,041 (0,037)	0,88	0,070 (0,143)	0,43	0,039 (0,037)	0,95	0,223 (0,272)
TRANS	0,04	0,037 (0,084)	0,10	0,170 (0,146)	—	—	—	—
R^2	0,57		0,43		0,52		0,30	
N	545		125		661		89	

Tableau IX

Analyse de régression probit, forme réduite, français et anglais, bilingues et unilingues, Québec, 1978
Variable dépendante : bilingue

Variable	HOMMES				FEMMES			
	Français		Anglais		Français		Anglais	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
CONSTANT	1	−3,142* (0,423)	1	−2,360 (1,235)	1	−3,042* (0,436)	1	−0,314 (1,329)
SCOL	12,3	0,120* (0,009)	13,2	0,022 (0,021)	12,5	0,091* (0,015)	12,9	0,086* (0,038)
EXP	18,5	0,021* (0,008)	—	—	15,3	0,050* (0,012)	—	—
EXP2	497,2	−0,00012 (0,00002)	—	—	363,9	−0,00073* (0,00027)	—	—
LNSEM	3,84	0,207* (0,104)	3,9	0,389 (0,303)	3,73	0,162 (0,092)	3,78	0,093 (0,256)
MAR	0,78	0,023 (0,065)	0,7	0,368* (0,175)	0,59	−0,074 (0,077)	0,46	−0,322 (0,204)
SYND	0,50	−0,240 (0,051)	0,3	0,138 (0,155)	0,46	−0,400* (0,080)	0,24	0,001 (0,227)
ENTR	8,42	0,0065 (0,0039)	10,7	−0,010 (0,009)	5,75	−0,00604 (0,007)	7,08	0,006 (0,017)

Tableau IX (suite)

Analyse de régression probit, forme réduite, français et anglais, bilingues et unilingues, Québec, 1978
Variable dépendante : bilingue

Variable	HOMMES				FEMMES			
	Français		Anglais		Français		Anglais	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
P-SCO	7,2	0,028* (0,009)	—	—	7,7	0,051* (0,013)	—	—
M-SCO	7,4	0,023* (0,010)	—	—	7,7	0,025 (0,016)	—	—
NQUE	—	—	30,9	0,028 (0,024)	—	—	29,1	−0,031 (0,035)
NQUE2	—	—	1 188,0	−0,00049 (0,00030)	—	—	1 051,2	0,00038 (0,00047)
AQUE	—	—	8,5	−0,025* (0,011)	—	—	6,6	−0,026 (0,016)
PR-ADM	0,06	0,243 (0,126)	0,15	0,192 (0,215)	0,06	0,258 (0,170)	0,26	0,082 (0,249)
PR-EDS	0,02	−0,170 (0,182)	0,01	−0,142 (0,547)	0,03	0,229 (0,257)	0,02	1,038 (0,880)
PR-BUR	0,04	0,154 (0,130)	0,07	0,620* (0,271)	0,05	0,410* (0,173)	0,03	−0,615 (0,523)

Tableau IX (suite)

Analyse de régression probit, forme réduite, français et anglais, bilingues et unilingues, Québec, 1978
Variable dépendante : bilingue

Variable	HOMMES				FEMMES			
	Français		Anglais		Français		Anglais	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
PR-VEN	0,09	0,248* (0,090)	0,16	0,0022 (0,212)	0,13	0,318* (0,117)	0,15	0,070 (0,276)
PR-AUT	0,03	0,085 (0,150)	0,08	0,419 (0,275)	0,03	−0,199 (0,229)	0,07	−0,089 (0,398)
P-FRA	—	—	0,08	1,254 (0,420)	—	—	0,09	−0,174 (0,441)
P-ANG	0,02	0,422 (0,227)	—	—	0,02	0,351 (0,324)	—	—
P-AUT	0,01	−0,119 (0,281)	0,14	0,317 (0,362)	0,01	−0,431 (0,489)	0,15	0,083 (0,405)
M-FRA	—	—	0,12	−0,074 (0,227)	—	—	0,10	0,454 (0,365)
M-ANG	0,02	0,389* (0,198)	—	—	0,02	0,005 (0,272)	—	—
M-AUT	0,01	−0,0064 (0,271)	0,13	−0,163 (0,370)	0,01	0,662 (0,457)	0,13	0,102 (0,397)

Tableau IX (suite)

Analyse de régression probit, forme réduite, français et anglais, bilingues et unilingues, Québec, 1978
Variable dépendante : bilingue

Variable	HOMMES				FEMMES			
	Français		Anglais		Français		Anglais	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
ÉT-FRA	—	—	0,09	−0,203 (0,364)	—	—	0,1	0,743 (0,405)
ET-ANG	0,01	0,132 (0,231)	—	—	0,02	0,017 (0,351)	—	—
ET-AUT	0,08	0,095 (0,095)	0,57	0,211 (0,159)	0,08	0,330* (0,144)	0,53	0,434 (0,230)
NE-FRA	0,01	−0,124 (0,205)	—	—	0,01	−0,200 (0,393)	—	—
NE-ANG	—	—	0,10	0,327 (0,247)	—	—	0,09	−0,408 (0,412)
NE-AUT	—	—	0,03	−0,025 (0,411)	—	—	0,05	−0,612 (0,537)
MTL	0,53	0,616* (0,052)	0,85	0,150 (0,212)	0,55	0,459* (0,081)	0,91	−0,555 (0,407)
−2 × log de vraisemblance	649,6		74,02		252,1		38,8	
N	2 960		390		1 360		215	

Tableau X

Analyse de régression, échantillons séparés, français et anglais, bilingues et unilingues, avec correction pour biais de sélection, Québec, 1978
Variable dépendante : log revenu annuel

Variable	HOMMES							
	BILINGUES				UNILINGUES			
	Français		Anglais		Français		Anglais	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
CONSTANT	1	5,249* (0,257)	1	3,305* (0,879)	1	6,223* (0,195)	1	6,066* (0,531)
SCOL	13,4	0,072* (0,006)	13,2	0,069* (0,011)	10,9	0,026* (0,009)	13,2	0,066* (0,013)
EXP	17,9	0,0378* (0,0034)	19,0	0,052* (0,012)	19,4	0,034* (0,004)	21,5	0,023 (0,017)
EXP2	464,7	−0,00064* (0,00007)	506,8	−0,00090* (0,00023)	536,8	−0,00069* (0,00007)	605,2	−0,00038 (0,00034)
LNSEM	3,86	0,705* (0,049)	3,90	1,212* (0,214)	3,81	0,604* (0,044)	3,84	0,666* (0,140)
MAR	0,78	0,232* (0,027)	0,75	0,372* (0,088)	0,79	0,191* (0,031)	0,73	0,026 (0,133)
SYND	0,43	0,007 (0,024)	0,31	−0,033 (0,076)	0,58	0,154 (0,027)	0,31	−0,025 (0,095)

Tableau X (suite)

Analyse de régression, échantillons séparés, français et anglais, bilingues et unilingues, avec correction pour biais de sélection, Québec, 1978
Variable dépendante : log revenu annuel

Variable	HOMMES							
	BILINGUES				UNILINGUES			
	Français		Anglais		Français		Anglais	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
ENTR	8,68	0,011* (0,002)	10,18	0,003 (0,004)	8,10	0,007* (0,002)	11,21	0,013* (0,006)
ÉTRAN	0,03	−0,031 (0,064)	0,11	−0,004 (0,118)	0,02	0,085 (0,085)	0,26	−0,156 (0,124)
MTL	0,65	0,109* (0,035)	0,85	0,067 (0,100)	0,37	−0,100* (0,043)	0,84	−0,011 (0,129)
TRANS	0,02	0,192* (0,072)	0,15	0,174 (0,099)	—	—	—	—
λ^B	0,60	0,163* (0,077)	0,63	−0,071 (0,132)	—	—	—	—
λ_U	—	—	—	—	0,63	0,246* (0,094)	0,73	−0,132 (0,186)
R^2	0,41		0,46		0,36		0,31	
N	1 685		207		1 275		183	

Tableau X (suite)

Analyse de régression, échantillons séparés, français et anglais, bilingues et unilingues, avec correction pour biais de sélection, Québec, 1978
Variable dépendante : log revenu annuel

Variable	FEMMES							
	BILINGUES				UNILINGUES			
	Français		Anglais		Français		Anglais	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de regression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
CONSTANT	1	4,781* (0,282)	1	5,272* (0,667)	1	5,396* (0,208)	1	6,579* (0,733)
SCOL	13,2	0,084* (0,009)	13,1	0,069* (0,018)	11,9	0,089* (0,011)	12,6	0,078* (0,025)
EXP	15,7	0,020* (0,006)	16,2	0,022 (0,015)	15,0	0,010 (0,007)	17,6	0,017 (0,021)
EXP2	375,3	−0,00052* (0,00013)	420,0	−0,00052 (0,00036)	354,2	−0,00015 (0,00014)	441,4	−0,00035 (0,00048)
LNSEM	3,76	0,830* (0,045)	3,80	0,679* (0,142)	3,71	0,596* (0,040)	3,76	0,350* (0,143)
MAR	0,56	−0,047 (0,035)	0,42	−0,021 (0,107)	0,61	−0,031 (0,040)	0,52	−0,106 (0,121)
SYND	0,38	0,145* (0,041)	0,25	0,331* (0,108)	0,53	0,197* (0,046)	0,23	0,168 (0,137)

Tableau X (suite)

Analyse de régression, échantillons séparés, français et anglais, bilingues et unilingues, avec correction pour biais de sélection, Québec, 1978
Variable dépendante : log revenu annuel

Variable	FEMMES							
	BILINGUES				UNILINGUES			
	Français		Anglais		Français		Anglais	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
ENTR	5,73	0,025* (0,003)	7,48	0,018* (0,007)	5,77	0,028* (0,004)	6,48	0,019 (0,013)
ÉTRAN	0,03	−0,058 (0,107)	0,12	−0,063 (0,155)	0,01	−0,090 (0,173)	0,29	0,037 (0,154)
MTL	0,70	−0,065 (0,045)	0,88	0,077 (0,159)	0,43	0,044 (0,047)	0,95	0,179 (0,287)
TRANS	0,04	0,034 (0,084)	0,10	0,170 (0,147)	—	—	—	—
λ^B	0,70	−0,083 (0,084)	0,58	−0,018 (0,201)	—	—	—	—
λ_U	—	—	—	—	0,63	−0,020 (0,108)	0,78	−0,114 (0,228)
R^2	0,57		0,43		0,52		0,30	
N	645		126		661		89	

Tableau XI

Analyse de régression probit, forme structurelle, français et anglais, Québec, 1978
Variable dépendante : bilingue

Variable	HOMMES				FEMMES			
	Français		Anglais		Français		Anglais	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
CONSTANT	1	−0,777* (0,080)	1	−0,023 (0,518)	1	−1,204* (0,127)	1	0,665 (0,742)
DLNREV	0,171	2,356* (0,151)	−0,036	0,789* (0,229)	0,094	0,179 (0,277)	−0,197	0,219 (0,614)
P-SCO	7,2	0,030* (0,009)	—	—	7,7	0,054* (0,013)	—	—
M-SCO	7,4	0,024* (0,010)	—	—	7,7	−0,036* (0,015)	—	—
NQUE	—	—	30,9	0,018 (0,023)	—	—	29,1	0,021 (0,033)
NQUE2	—	—	1 188,0	−0,00043 (0,00036)	—	—	1 051,1	0,00021 (0,0006)
AQUE	—	—	8,5	−0,031* (0,009)	—	—	6,6	−0,003 (0,001)
PR-ADM	0,06	0,241 (0,126)	0,15	0,229 (0,205)	0,06	0,304 (0,166)	0,26	0,024 (0,023)

Tableau XI (suite)

Analyse de régression probit, forme structurelle, français et anglais, Québec, 1978
Variable dépendante : bilingue

Variable	HOMMES				FEMMES			
	Français		Anglais		Français		Anglais	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
PR-EDS	0,02	−0,156 (0,182)	0,01	0,075 (0,501)	0,03	0,287 (0,255)	0,02	0,117 (0,082)
PR-BUR	0,04	0,165 (0,130)	0,07	0,624* (0,271)	0,05	0,362* (0,170)	0,03	−0,036 (0,050)
PR-VEN	0,09	0,244* (0,090)	0,16	0,021 (0,207)	0,13	0,404* (0,114)	0,15	0,020 (0,027)
PR-AUT	0,03	0,078 (0,151)	0,08	0,391 (0,274)	0,03	−0,182 (0,220)	0,07	0,006 (0,040)
P-FRA	—	—	0,08	1,225* (0,419)	—	—	0,09	−0,017 (0,043)
P-ANG	0,02	0,408 (0,228)	—	—	0,02	0,161 (0,318)	—	—
P-AUT	0,01	−0,116 (0,283)	0,14	0,340 (0,35?)	0,01	−0,347 (0,486)	0,15	0,018 (0,040)
M-FRA	—	—	0,12	−0,102 (0,227)	—	—	0,10	0,035 (0,036)

Tableau XI (suite)

Analyse de régression probit, forme structurelle, français et anglais, Québec, 1978
Variable dépendante : bilingue

Variable	HOMMES				FEMMES			
	Français		Anglais		Français		Anglais	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
M-ANG	0,02	0,392* (0,199)	—	—	0,02	0,073 (0,268)	—	—
M-AUT	0,01	0,094 (0,273)	0,13	−0,172 (0,362)	0,01	0,758 (0,468)	0,15	−0,007 (0,040)
ET-FRA	—	—	0,09	−0,206 (0,363)	—	—	0,10	0,075 (0,040)
ET-ANG	0,01	0,126 (0,230)	—	—	0,02	0,116 (0,342)	—	—
ET-AUT	0,08	0,116 (0,094)	0,57	0,213 (0,155)	0,08	0,270 (0,141)	0,53	0,051* (0,022)
NE-FRA	0,01	−0,869* (0,205)	—	—	0,01	−0,203 (0,378)	—	—
NE-ANG	—	—	0,10	−0,426 (0,252)	—	—	0,09	−0,021 (0,040)
NE-AUT	—	—	0,03	−0,071 (0,407)	—	—	0,05	−0,056 (0,051)

Tableau XI (suite)

Analyse de régression probit, forme structurelle, français et anglais, Québec, 1978
Variable dépendante : bilingue

Variable	HOMMES				FEMMES			
	Français		Anglais		Français		Anglais	
	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)	Moyenne	Coefficient de régression (écart-type)
MTL	0,53	0,123* (0,060)	0,85	0,091 (0,211)	0,55	0,529* (0,082)	0,91	−0,033 (0,040)
−2 × log de vraisemblance	655,11		72,39		176,03		30,20	
N	2 960		390		1 306		215	

RÉFÉRENCES

BOULET, Jac-André, *La langue et le revenu du travail à Montréal*, Ottawa, Conseil économique du Canada, 1980.

BRETON, Albert, *Le bilinguisme : une approche économique*, Montréal, Institut de recherche C.D. Howe, 1978.

DAGUM, Camilo, « A New Model of Personal Income Distribution : Specification and Estimation », *Économie appliquée*, XXX, 1977, pp. 413-436.

— « The Generation and Distribution of Income, the Lorenz Curve and the Gini Ratio », *Économie appliquée*, XXXIII, nº 2, 1980a, pp. 327-367.

— « Inequality Measures Between Income Distributions with Applications », *Econometrica*, vol. 48, 1980b, pp. 1791-1803.

GRENIER, Gilles, *Language as Human Capital : Theoretical Framework and Application to Spanish-Speaking Americans*, thèse de doctorat, Princeton University, 1982.

— « The Effect of Language Characteristics on the Wages of Hispanic-American Males », *Journal of Human Resources*, 1984a, à paraître.

— « Shifts to English as Usual Language by Americans of Spanish Mother Tongue », *Social Science Quarterly*, 1984b, à paraître.

— et François Vaillancourt, « An Economic Perspective on Learning a Second Language », *Journal of Multilingual and Multicultural Development*, vol. 4, nº 6, 1983, pp. 471-483.

HECKMAN, James J., « Sample Selection Bias as a Specification Error », *Econometrica*, vol. 47, 1979, pp. 153-162.

— et Solomon Polachek, « Empirical Evidence on the Functional form of the Earnings Schooling Relationship », *Journal of the American Statistical Association*, vol. 69, June 1974, pp. 350-354.

LACROIX, Robert et François Vaillancourt, *Les revenus et la langue au Québec (1970-1978)*, « Dossiers du Conseil de la langue française », nº 8, Québec, Gouvernement du Québec, 1981.

LEE, L.F., « Unionism and Wage Rates : A simultaneous Equation Model with Qualitative Limited Dependent Variables », *International Economic Review*, vol. 19, 1978, pp. 415-433.

MIGUÉ, Jean-Luc, « Le nationalisme, l'unité nationale et la théorie économique de l'information », *Revue canadienne d'économique*, vol. 3, nº 2, mai 1970, pp. 183-198.

MINCER, Jacob, *Schooling, Experience and Earnings*, New York, National Bureau of Economic Research, 1974.

ROBINSON, Chris et Nigel Tomes, « Self-Selection and Interprovincial Migration in Canada », *Revue canadienne d'économique*, vol. XV, nº 3, août 1982, pp. 474-502.

— et Nigel Tomes, « Union Wage Differentials in the Public and Private Sectors : A Simultaneous Equations Specifications », Research Report 8307, London, University of Western Ontario, 1983.

VAILLANCOURT, François, *Differences in Earnings by Language Groups in Quebec, 1970 : An Economic Analysis*, Québec, Centre international de recherche sur le bilinguisme, 1980.

— et Lise Lefebvre, « Antécédents familiaux et connaissance de l'anglais chez les francophones du Québec », *L'Actualité économique*, vol. 57, juillet-septembre 1981, pp. 343-358.

VELTMAN, Calvin J., Jac-André Boulet et Charles Castonguay, « The Economic Context of Bilingualism and Language Transfers in the Montreal Metropolitan Area », *Revue canadienne d'économique*, vol. XII, nº 3, août 1979, pp. 468-479.

WILLIS, Robert J. et Sherwin Rosen, « Education and Self-Selection », *Journal of Political Economy*, vol. 87, 1979, pp. s17-s36.

Bibliographie

Cette bibliographie a été préparée en faisant appel aux connaissances et au jugement du rédacteur de cet ouvrage. Par conséquent, on y retrouve pour l'essentiel des textes d'économistes et quelques écrits de sociologues québécois. Nous n'y avons inclus que les textes qui, à notre avis, portent sur la question économie-langue, ce qui explique que ce ne sont pas tous les textes d'un auteur portant sur les questions linguistiques qui s'y trouvent. Nous n'y avons pas inclus les documents d'organismes publics, tels l'Office de la langue française ou le Commissaire aux langues officielles, sauf s'ils sont l'oeuvre d'un individu et qu'ils ont été publiés. Dans l'ensemble, les textes recensés sont des textes récents dont beaucoup portent sur le Québec.

ALLAIRE, Yvan, Marcel Côté et Roger E. Miller, *L'analyse de la situation linguistique des entreprises. Modèles conceptuels et démarche méthodologique*, Montréal, Secor inc., 1976, 83 p.

— *La Charte de la langue française et son impact. Mémoire pour la Commission parlementaire de l'éducation, des affaires culturelles et des communications présenté à la Chambre de commerce de la province de Québec*, Montréal, Secor inc., 1977 (pagination par chapitre).

ALLAIRE, Yvan et Roger E. Miller, *Entreprise canadienne et la loi sur la francisation du milieu de travail*, Montréal, Institut C.D. Howe, 1980, 80 p.

ALLAIRE, Yvan et Jean-Marie Toulouse, « Profil psychologique des étudiants canadiens-français au M.B.A. Conséquences pour une politique de sélection », *Relations industrielles*, vol. 28, nº 3, 1973, pp. 476-496.

— « Comparaison des valeurs et des besoins d'étudiants francophones et anglophones au M.B.A. », *Études en psychologie du personnel*, vol. 6, nº 2, 1975, pp. 11-19.

ALLEN, Patrick, « Occupations et origines ethniques. I. Analyse des occupations primaires et secondaires dans le Québec, 1931 à 1951 », *L'Actualité économique*, vol. 38, nº 1, 1962, pp. 20-55.

— « Occupations et origines ethniques. II. Analyse des occupations tertiaires dans le Québec, 1931 à 1951 », *L'Actualité économique*, vol. 38, nº 2, 1962, pp. 201-244.

ARMSTRONG, Donald Eugene, *Education and Economic Achievement*, Documents de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme, nº 7, 1970, VIII-101 p.

ASSOCIATION DES CONSEILS EN FRANCISATION DU QUÉBEC, *Évaluation des méthodes et procédés de francisation*, Montréal, Association des conseils en francisation du Québec, 1979.

AUCLAIR, Gilles Armand et William Herbert Read, *A Cross-Cultural Study of Industrial Leadership*, Commission Laurendeau-Dunton, rapport de recherches, 3 vol., 1966, vol. 1: IX-344 p. ; vol. 2 : pp. 345-787 ; vol. 3 : appendices.

BARSONY, André, *Une analyse économique de la problématique de l'épanouissement du français chez les Néo-Québécois*, Commission Gendron, Étude E-13, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1973, 143 p., pp. 31-74.

BEATTIE, Christopher Fraser, *Minority Men in A Majority Setting. Middle-Level Francophones at Mid-Career in the Anglophone Public Service of Canada*, thèse de Ph.D., University of California at Berkeley, 1970, 409 p.

— Jacques Désy et Stephen Longstaff, *Bureaucratic Careers : Anglophones and Francophones in the Canadian Public Service*, Documents de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme, nº 11, 1972, XLII-652 p.

BEATTIE, Christopher Fraser et Byron Grant Spencer, « Career Attainment in Canadian Bureaucracies », *American Journal of Sociology*, vol. 77, nº 3, 1971, pp. 472-491.

BERNARD, Paul, Andrée Demers, Diane Grenier et Jean Renaud, *L'évolution de la situation socio-économique des francophones et des non-francophones au Québec (1971-1978)*, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1979, 176 p.

BERNARD, Paul et Jean Renaud, *Plus ça change, plus c'est pareil. La division ethnique du travail au Québec depuis les années trente*, Montréal, Université de Montréal, Département de sociologie, 1983, 22 p.

BORINS, Sanford F., *The Language of the Skies. The Bilingual Air Traffic Control Conflict in Canada*, Montréal, McGill-Queen's University Press, 1983, 222 p.

— *Language Use in the Federal Public Service. Some Recent Results*, York University, Faculty of Administrative Studies, 1983, 24 p.

BOUCHARD, Pierre et Sylvie Beauchamp-Achim, *Le français, langue des commerces et des services publics. Le point de vue de la clientèle*, Québec, Conseil de la langue française, « Dossiers », nº 5, 1980, 175 p.

BOUCHER, Michel, « La Loi 101. Une approche économique » (1977), dans : François Vaillancourt (rédacteur), *Économie et langue*, Québec, Conseil de la langue française, 1984.

BOULET, Jac-André, *L'analyse des disparités de revenus. Un cadre méthodologique de recherche*, Ottawa, Conseil économique du Canada, document nº 34, 1975, 68 p.

— *Un aperçu du type d'interrelation possible entre la croissance économique et la composition linguistique du marché montréalais*, communication présentée au colloque de l'Association des économistes québécois, Montréal, 23 octobre 1976, 23 p.

— « Évolution dans la distribution des revenus de travail des groupes ethniques et linguistiques sur le marché montréalais de 1961 à 1971 », dans : Luc-Normand Tellier (rédacteur), *Problèmes actuels de l'économie québécoise*, Montréal, Les Éditions Quinze, 1977, 368 p., pp. 43-64.

— et André Raynauld, *Évolution des disparités de revenus suivant l'origine ethnique et la langue sur le marché montréalais en 1961*, Ottawa, Conseil économique du Canada, document nº 83, 1978, 270 p.

— « Les disparités linguistiques de revenu sur le marché montréalais. Quelques éléments d'analyse » (1978), dans : François Vaillancourt (rédacteur), *Économie et langue*, Québec, Conseil de la langue française, 1984.

— *L'évolution des disparités linguistiques de revenus de travail dans la zone métropolitaine de Montréal de 1961 à 1977*, Ottawa, Conseil économique du Canada, document nº 127, 1979, 61 p.

— « L'origine des disparités linguistiques de revenus de travail entre travailleurs masculins francophones et anglophones dans la zone métropolitaine de Montréal en 1970 », dans : *Observations sur les revenus au Canada*, Ottawa, Conseil économique du Canada, 1980, 44 p.

— *La langue et le revenu du travail à Montréal*, Ottawa, Conseil économique du Canada, 1980, 135-IX p.

— « Le développement économique de Montréal et la Charte de la langue française », communication au congrès « Langue et Société au Québec », Ottawa, Conseil économique du Canada, 1982, 10 p.

— et Laval Lavallé, *L'évolution des disparités linguistiques de revenu du travail au Canada de 1970 à 1980*, Ottawa, Conseil économique du Canada, document nº 245, 1983.

— et André Raynauld, *L'analyse des disparités de revenus suivant l'origine ethnique et la langue sur le marché montréalais en 1961*, Ottawa, Conseil économique du Canada, document nº 83, 1977, 270 p.

— et Calvin James Veltman, « Socioeconomic Ac[illegible]ments of Montreal Language Groups in 1971 », *Revue canadienne de s[illegible]ie et d'anthropologie*, mai 1981.

BOURBONNAIS, Jean-Pierre, « L'évolution de la demande de cadres bilingues dans l'entreprise privée anglophone », *Gestion*, vol. 4, nº 1, 1979, pp. 60-67.

BOURGEOIS, Manon et Benoît Girard, *Réactions des touristes face à la francisation de l'affichage et de la publicité commerciale au Québec*, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1982, 90 p.

BRAZEAU, Ernest Jacques, « Language Difference and Occupational Experience », *Canadian Journal of Economics and Political Science*, nº 24, 1958, pp. 532-540.

— « Language Difference and Occupational Experience », dans : Marcel Rioux et Yves Martin (rédacteurs), *French-Canadian Society*, Toronto, McClelland and Stewart, 1964, VII-408 p., pp. 296-307.

— « Les incidences psycho-sociologiques de la langue de travail sur l'individu », dans : Ernest Jacques Brazeau, Léon Dion et André Déom, *Le français, langue de travail*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1971, 144 p., pp. 13-44.

BRETON, Albert, *Le bilinguisme. Une approche économique*, Montréal, Institut de recherche C.D. Howe, 1978, VII-15 p.

— et Peter Mieskowski, *The Returns to Investment in Language. The Economics of Bilingualism*, Toronto, University of Toronto, Institute for policy analysis, Working Paper no. 7512, 1975, 56 p.

— « The Economics of Bilingualism », dans : Wallace E. Oates (rédacteur), *The Political Economy of Fiscal Federalism*, Toronto, Lexington Books, 1977.

— « Investment in Language and the Francization of Québec » (1983), dans : François Vaillancourt (rédacteur), *Économie et langue*, Québec, Conseil de la langue française, 1984.

BRETON, Raymond et Howard Roseborough, *Ethnic Differences in Status*, dans : Bernard Russell Blishen, Frank Edward Jones, Kaspar D. Naegele et John Porter (rédacteurs), *Canadian Society. Sociological Perspectives*, Toronto, The MacMillan Company of Canada, 1961, XV-877 p., pp. 683-701.

CALLAN, Ferne Elisabeth, *The Role of Language in the Income Attainments of Quebec Women*, thèse de M.A. (sociologie), Université de Carleton, 1979.

CARLINER, Geoffrey, « Wage Differences by Language Group and the Market for Language Skills in Canada », *Journal of Human Ressources*, vol. 16, nº 3, 1981, pp. 228-242.

CARLOS, Serge, *L'utilisation du français dans le monde du travail au Québec*, Commission Gendron, Étude E-3, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1973, 397 p.

CARR, Jack Leslie, « Bilingualism in Canada. Is the Use of the English Language A Natural Monopoly? » (1976), dans : François Vaillancourt (rédacteur), *Économie et langue*, Québec, Conseil de la langue française, 1985.

CHAMPAGNE, René, *Évaluation sommaire des coûts de l'enseignement du français aux cadres anglophones*, Commission Gendron, Étude E-22, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1973, VIII-181 p., pp. 149-181.

— *Évolution de la présence francophone parmi les hauts dirigeants des grandes entreprises québécoises entre 1976 et 1982*, Montréal, Office de la langue française, 1983, 140 p.

CHORAFAS, Dimitris N., *The Communication Barrier in International Management*, New York, American Management Association, AMA Research Study no. 100, 1969, 76 p.

CONSEIL DE LA VIE FRANÇAISE, « Enquête économique sur les groupes français », *Vie française*, vol. 18, nº 7-8, 1964, pp. 205-238.

DAGENAIS, Marcel et Alain Van Peeterssen, *L'utilisation du français comme langue de travail au Québec. Possibilités et contraintes économiques*, Commission Gendron, Étude E-22, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1973, VIII-181 p., pp. 1-148.

D'AMBOISE, Gérald Robert, *Personal Characteristics Organizational Practices and Managerial Effectiveness. A Comparative Study of French and English Speaking Chief Executives in Quebec*, thèse de Ph.D., University of California at Los Angeles, 1974, XVII-276 p.

DANEAU, Alain, *L'impact de la Loi 101 sur les exigences linguistiques des emplois à Montréal*, rapport de recherche (M.Sc.), Montréal, Université de Montréal, Département de sciences économiques, 1980, VIII-108 p.

DE JOCAS, Yves et Guy Rocher, « Inter-Generation Occupational Mobility in the Province of Quebec » (1957), *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 23, nº 1, pp. 57-68; reproduit dans : Bernard Russell Blishen, Frank Edward Jones, Kaspar D. Naegele et John Porter (rédacteurs), *Canadian Society. Sociological Perspectives*, Toronto, The Mac Millan Company of Canada, 1961, XV-877 p., pp. 711-723.

DEBROUWER, Jean-Claude, *Le français, langue de travail. Ce qu'en pensent les élites économiques du Québec*, Commission Gendron, Étude E-12, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1973, 463 p.

DÉOM, André, « Les comportements linguistiques des entreprises multinationales », dans : Ernest Jacques Brazeau, Léon Dion et André Déom, *Le français langue de travail*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1971, 144 p., pp. 75-89.

— et Thérèse Heurtebise, *L'évolution des exigences linguistiques des familles de fonctions dans les entreprises québécoises au cours des quinze prochaines années*, Commission Gendron, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1973, 546 p.

DÉPARTEMENT DE RELATIONS INDUSTRIELLES DE L'UNIVERSITÉ LAVAL, *Le français, langue de travail*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1971, 144 p.

DOFNY, Jacques, *Les ingénieurs canadiens-français et canadiens-anglais à Montréal*, Documents de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme, nº 6, XVIII-231 p.

ÉCONOSULT inc., *Étude sur les avantages et les coûts de la francisation*, Montréal, Office de la langue française, 1981, IV-455 p.

EMPEY, William et Carolyn Ross, *Projected Supply and Simulated Demand of Graduates for Management*, Commission Gendron, Étude E-21, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1974, 187 p., pp. 139-187.

GIRARD, Guy, *Le profil de carrière des diplômés en sciences fondamentales des universités du Québec*, Montréal, Institut international d'économie quantitative, « Opérations sciences fondamentales », Étude no 3, 1975, XXIII-292-12 p.

— Lucie Brault, René Champagne et William Empey, *La production des universités québécoises et la population de formation universitaire au Québec*, Commission Gendron, Étude E-5, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1973, XXIV-277 p.

— Jean-Claude Otis, Normand Proulx et René Champagne, « Le stock de ressources humaines hautement qualifiées du Québec et la production des universités québécoises », dans : *La structure de la main-d'oeuvre québécoise hautement qualifiée. Formation, emploi et langue*, Étude nº 1, Montréal, Office de la langue française, 1978, 241 p.

— « Le stock de ressources humaines hautement qualifiées du Québec et la production des universités québécoises », dans : *La production des universités québécoises et la population de formation universitaire au Québec. 1975*, Étude nº 2, Montréal, Office de la langue française, 1978, 57 p.

GRABB, Edward George, « Subordinate Group Status and Perceived Chances for Success. The French Canadian Case », *Ethnicity*, vol. 6, nº 3, 1979, pp. 268-280.

GRENIER, Gilles, *Language as Human Capital. Theoretical Framework and Application to Spanish Speaking Americans*, Ph.D. Dissertation (Economics), Princeton University, 1982, XIII-252 p.

— « Une analyse microéconomique des déterminants des transferts linguistiques des minorités hors-Québec en 1971 », *L'Actualité économique*, vol. 59, nº 2, 1984, pp. 149-163.

— « Bilinguisme, transferts linguistiques et revenus du travail au Québec : quelques éléments d'interaction » (1983), dans : François Vaillancourt (rédacteur), *Économie et langue*, Québec, Conseil de la langue française, 1984.

— « Shifts to English as Usual Language by Americans of Spanish Mother Tongue », *Social Science Quaterly*, nº 65, 1983, sous presse.

— « The Effect of Language Characteristics on the Wages of Hispanic American Males », *Journal of Human Resources*, vol. 19, nº 1, 1984, pp. 35-52.

— et François Vaillancourt, « An Economic Perspective on Learning A Second Language », *Journal of Multicultural and Multilingual Development*, vol. 4, nº 6, 1983, pp. 471-483.

HOCEVAR, Toussaint, « Equilibria in Linguistic Minority Markets », *Kyklos*, vol. 28, nº 2, 1975, pp. 337-357, repris dans : François Vaillancourt (rédacteur), *Économie et langue*, Québec, Conseil de la langue française, 1984.

— « Typologie sur l'emploi des langues dans l'entreprise privée », dans : *Linguistic Minorities and Interventions : Towards A Typology*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1978, pp. 282-291.

— « Les variables économiques dans le développement de la terminologie française de la gestion », *Enseignement et gestion*, numéro spécial, 1980, pp. 25-28.

— « Economic Costs of Linguistically Alternative Communication Systems. The Case of Uzbekistan », *Nationalities Papers*, vol. 10, n° 1, 1982, pp. 55-64.

— « Les aspects économiques de la dynamique fonctionnelle des langues », *Language Problems and Language Planning*, vol. 7, n° 2, 1983, pp. 135-147.

— et Alessio Lokar, « Economics of Minority Languages in Post Industrial Societies », Second International Conference on Minority Languages, 1983, 14 p.

HUGUES, Everett Cherrington, « French and English Canadians in the Industrial Hierarchy », dans : Bernard Russell Blishen, Frank Edward Jones, Kaspar D. Naegele et John Porter (rédacteurs), *Canadian Society. Sociological Perspectives*, Toronto, The MacMillan Company of Canada, 1961, XV-877 p., pp. 455-466.

— « The Linguistic Division of Labor in Industrial and Urban Societies » (Les fonctions du français et de l'anglais à Montréal), *Monograph Series on Languages and Linguistics*, n° 23, 1970, pp. 103-119.

— et Margaret-L. McDonald, « French and English in the Economic Structure of Montreal », *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 7, n° 4, 1941, pp. 493-505.

INAGAKI, Morido, *Francisation, francophonisation et bilinguisation. Une esquisse de stratégie globale*, Montréal, Institut international d'économie quantitative, 1972, 48 p.

— Lucie Brault, Guy Girard, Pierre Olivier et Conrad Ferdinand Sabourin, *La présence francophone et l'emploi du français au niveau des cadres du secteur privé au Québec en 1971*, Commission Gendron, Étude E-16, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1973, XIX-VI-126 p.

JERNUDD, Bjorn H., « Notes on Economic Analysis for Solving Language Problems », dans : Joan Rubin et Bjorn H. Jernudd (rédacteurs), *Can Language Be Planned? Sociolinguistic Theory and Practice for Developing Nations*, Honolulu, The University Press of Hawaii, 1971, XXIV-343 p., pp. 263-276.

JULIEN, Pierre-André et Céline Lamy, « Économie et lois linguistiques au Québec », *L'Action nationale*, vol. 71, n° 6, 1982, p. 615.

KANUNGO, Rabindranath, Gerald Joseph Gorn et Henry J. Dauderis, « Motivational Orientation of Canadian Anglophone and Francophone Managers », *Revue canadienne des sciences du comportement*, vol. 8, n° 2, 1976, pp. 107-121.

KEYFITZ, Nathan, « Canadians and Canadiens », *Queen's Quarterly*, n° 70, 1963, pp. 163-183.

LACROIX, Robert et François Vaillancourt, *Attributs linguistiques et disparités de revenu au sein de la main-d'oeuvre hautement qualifiée du Québec*, Québec, Conseil de la langue française, « Dossiers », n° 6, 1980, XIV-197 p.

— *Les revenus et la langue au Québec (1970-1978)*, Québec, Conseil de la langue française, « Dossiers », n° 8, 1981, XVI-176 p.

LANDRY, Frida, *Les facteurs organisationnels et linguistiques liés à la francisation à Montreal Armature limitée*, thèse de M.A. (communication), Montréal, Université de Montréal, 1978, VIII-162 p.

LANPHIER, Charles Michael et Raymond N. Morris, « Structural Aspects of Differences in Income between Anglophones and Francophones », *Revue canadienne de sociologie et d'anthropologie*, vol. 11, nº 1, 1974, pp. 53-66.

LAPORTE, Pierre-Étienne, *L'usage des langues dans la vie économique au Québec. Situation actuelle et possibilités de changement*, Commission Gendron, Synthèse S-7, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1974, 179 p.

LARIVÉE, Yves, *L'utilisation du français dans une entreprise. Étude des variables explicatives*, thèse de M.A. (sociologie), Montréal, Université de Montréal, 1976, XI-186 p.

LAURIN, Camille, *Le français, langue du travail*, Montréal, Les Éditions du jour, 1978.

LEFEBVRE, Lise, *Une analyse économique des déterminants du bilinguisme des francophones du Québec*, rapport de recherche (M.Sc.), Montréal, Université de Montréal, Département de sciences économiques, 1981, 103 p.

— *Une analyse économique des facteurs influençant les choix linguistiques sur le marché du travail québécois*, rapport de recherche (M.Sc.), Montréal, Université de Montréal, Département de sciences économiques, 1981, 102 p.

MARR, William et Frank Millerd, *Income and Language. Some Further Information*, Research report 7836, Wilfrid Laurier University, Department of Economics, 1978, 21 p.

— *Decomposition of the English-French Earnings Differential*, Wilfrid Laurier University, Department of Economics, 1980, 20 p.

MARSCHAK, Jacob, « Economics of Language », *Behavioral Science*, nº 10, 1965, pp. 135-140.

MASSON, Claude, « Les aspects économiques de la francophonie », *Études internationales*, vol. 1, nº 3, 1970, pp. 27-44.

MAYER, Robert, *Les ingénieurs et entrepreneurs canadiens-français et canadiens-anglais à Montréal, octobre 1967*, thèse de M.A. (sociologie), Montréal, Université de Montréal, 1968, XXI-367 p.

McROBERTS, Hugh Arthur, John Porter, Monica Boyd, John Goyder, Frank Edward Jones et Peter Camden Pineo, « Différences dans la mobilité professionnelle des francophones et des anglophones », *Sociologie et société*, vol. 8, nº 2, 1976, pp. 61-79.

MELANÇON, Jacques, « Retard de croissance de l'entreprise canadienne-française », *L'Actualité économique*, vol. 31, nº 4, 1956, pp. 503-522.

MIGUÉ, Jean-Luc, « Le nationalisme, l'unité nationale et la théorie économique de l'information », *Revue candienne d'économique*, vol. 3, nº 2, 1970, pp. 183-198.

MONNIER, Daniel, *L'usage du français au travail*, Québec, Conseil de la langue française, « Dossiers », nº 15, 1983, 121 p.

MORRISON, Robert N., *Corporate Adaptability to Bilingualism and Biculturalism*, Documents de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme, nº 5, 1970, XVII-389 p.

— *The Use of French and the Employment of Francophones in Business in Quebec*, Commission Gendron, Étude E-14, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1973, 117 p., pp. 1-40.

— Roger Charbonneau et Donald E. Armstrong, *Corporate Policies and Pratices with Respect to Bilingualism and Biculturalism*, Commission Laurendeau-Dunton, rapport de recherches, 7 vol., 1966.

PAYETTE, Micheline, *Un modèle à équations simultanées du processus de détermination des revenus de travail au Québec en 1978*, rapport de recherche (M.Sc.), Montréal, Université de Montréal, Département de sciences économiques, 1982, 14 p.

PES, Johanne, *Le rendement de l'éducation au niveau universitaire. Une comparaison Québec-Ontario 1971*, rapport de recherche (M.Sc.), Montréal, Université de Montréal, Département de sciences économiques, 1978, 129 p.

— *L'importance des attributs linguistiques dans la détermination des revenus de travail au Québec, 1971*, rapport de recherche (M.Sc.), Montréal, Université de Montréal, Département de sciences économiques, 1979, 122 p.

PICHETTE, Claude, « Les Canadiens français dans l'économie canadienne », *La Revue de l'Université de Sherbrooke*, vol. 3, nº 4, 1963, pp. 199-216.

PINSONNEAULT, André, *Division du travail selon l'origine ethnique dans les cadres de l'industrie à Saint-Hyacinthe*, thèse de M.A. (sociologie), Montréal, Université de Montréal, 1966, VIII-146 p.

PUTZEL, Roger, « Le français rendu facile. Un plan d'action pour la francisation des entreprises », *Revue internationale de gestion*, vol. 3, nº 2, 1978.

RAFFESTIN, Claude, « La langue comme ressource. Pour une analyse économique des langues vernaculaires et véhiculaires », *Cahiers de géographie du Québec*, vol. 22, nº 56, 1973, pp. 279-286.

RAM, Bali et Ravi Verma, *Anglophone-Francophone Difference in Returns to Schooling in Canada*, polycopié, Ottawa, 1978.

RAYNAULD, André, « La propriété et la performance des entreprises », *L'Actualité économique*, janvier 1971, pp. 691-696.

— « The Quebec Economy. A General Assessment », dans : Dale C. Thomson (rédacteur), *Quebec Society and Policies*, Toronto, McClelland and Stewart, 1973, pp. 139-155.

— *La propriété des entreprises au Québec. Les années '60*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1974, 160 p.

— et Gérald Marion, « Une analyse économique de la disparité interethnique des revenus », *Revue économique*, vol. 23, nº 1, 1972, pp. 1-19.

— et Richard Béland, *La répartition des revenus selon les groupes ethniques au Canada*, Commission Laurendeau-Dunton, rapport de recherches 4 vol., 1966.

— « Structural Aspects of Differences in Income between Anglophones and Francophones. A Reply », *Revue canadienne de sociologie et d'anthropologie*, vol. 12, nº 2, 1975, pp. 221-227.

RAYNAULD, André et François Vaillancourt, *L'appartenance des entreprises. Le cas du Québec en 1978*, Québec, Conseil de la langue française, « Dossiers », nº 19, 1984.

RAYSIDE, David H., « Les relations entre groupes linguistiques au Canada et en Belgique », *Recherches sociologiques*, nº 76, 1977, pp. 95-130.

REAGAN, Timothy, « The Economics of Language. Implications for Language Planning », *Language Problems and Language Planning*, vol. 7, nº 2, 1983, pp. 148-161.

RELATIONS INDUSTRIELLES, « La langue de travail dans l'industrie au Québec », *Relations industrielles*, vol. 23, nº 3, 1968 (numéro spécial).

RENAUD, Jean, Paul Bernard, Johanne Boisjoly et André Allaire, *La division linguistique du marché du travail. Les langues de travail*, rapport de recherche, Montréal, Office de la langue française, 1980.

ROUSSEAU, J.-M., *Aspects marchands et non marchands de la langue bretonne*, communication, Séminaire DECTA III, Université de Bordeaux 1, 1982, 23 p.

ROY, Richard, *Revenu de travail et caractéristiques linguistiques. Le cas du Nouveau-Brunswick*, rapport de recherche (M.Sc.), Montréal, Université de Montréal, Département de sciences économiques, 1970, 90 p.

SABOURIN, Conrad, *Économie des langues. Aspects théoriques et applications*, thèse de Ph.D. (économique), Montréal, Université Concordia, 1979.

SALES, Arnaud, « Différenciation ethnique des directions industrielles », *Sociologie et société*, vol. 6, nº 2, 1974, pp. 101-117.

— *Capital, entreprise et bourgeoisie. La différenciation de la bourgeoisie industrielle du Québec*, thèse de doctorat d'État, Université de Paris, 1976, 597 p.

— *Les industries au Québec et leur rôle dans le développement économique*, t. 1 : *La différenciation nationale et ethnique du champ industriel québécois* ; t. 2 : *La carrière de chef d'entreprise. La recherche dans l'entreprise*, Québec, ministère de l'Industrie et du Commerce, 1977.

— *La bourgeoisie industrielle du Québec*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1977, 322 p.

— Noël Bélanger et Benoît Guy Allaire, *Langue, groupes linguistiques et position d'encadrement et de direction dans les secteurs privé et public au Québec*, Montréal, Université de Montréal, Département de sociologie, 1982.

SAUVÉ, Maurice, *Les Canadiens français et la direction des entreprises au Québec*, Montréal, Consolidated-Bathurst, 1976, 24 p.

SECOR inc., *Les processus de francisation dans 10 grandes entreprises établies au Québec*, Montréal, 1980, 112 p.

SHAPIRO, Daniel et Morton Stelcner, « Male Female Earnings Differential and the Role of Language in Canada, Ontario and Quebec, 1970 », *Canadian Journal of Economics*, vol. 14, nº 2, 1981, pp. 341-348.

— « Language Legislation and Male Female Earnings Differentials in Quebec », *Analyse de politiques/Canadian Public Policy*, vol. 8, nº 1, 1982, pp. 106-113.

SOCIÉTÉ INTERNATIONALE D'ÉQUIPEMENT ET DE CONSEIL, *Évaluation des coûts et bénéfices de la francisation d'un établissement québécois*, Montréal, Office de la langue française, 1974, 78 p.

SPENCER, John Walter, *Economic and Technological Implications for Language Planning*, University of Leeds, Institute of Modern English Language Studies, 198 , 8 p.

TAYLOR, Norman William, « The Effects of Industrialization. Its Opportunities and Consequences upon French-Canadian Society », *Journal of Economic History*, vol. 20, nº 4, 1960, pp. 638-647.

— « French Canadians as Industrial Entrepreneurs », *Journal of Political Economy*, vol. 68, nº 1, 1960, pp. 37-52.

— « L'industriel canadien-français et son milieu », *Recherches sociographiques*, vol. 2, nº 2, 1961, pp. 123-150.

— « The French Canadian Industrial Entrepreneur and His Social Environments », dans : Marcel Rioux et Yves Martin (rédacteurs), *French-Canadian Society*, Toronto, McClelland and Stewart, 1964, VII-408 p., pp. 271-295.

THONSTAD, Tore, Claude Fluet et Carolyn Ross, *Simulations de la pénétration des francophones parmi les cadres du secteur privé au Québec. 1971-1986*, Commission Gendron, Étude E-21, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1974, 187 p., pp. 1-138.

THORBURN, Thomas, « Cost-Benefit Analysis in Language Planning », dans : Joan Rubin et Bjorn H. Jernudd (rédacteurs), *Can Language Be Planned? Sociolinguistic Theory and Practice for Developing Nations*, Honolulu, The University Press of Hawaii, 1971, XXIV-343 p., pp. 253-262.

TOULOUSE, Jean-Marie, *L'entrepreneurship dans la série « prospective » socio-économique du Québec*, Québec, Office de planification et de développement économique, 1977, 96 p.

— et James A. Waters, « Stratégie de changement et Loi 101 », *Revue internationale de gestion*, vol. 3, nº 2, 1978, pp. 42-47.

VAILLANCOURT, François, « La Charte de la langue française du Québec. Un essai d'analyse », *Analyse de politiques*, vol. 4, nº 3, 1977, pp. 284-308.

— *La situation des francophones sur le marché du travail québécois et le Livre blanc sur la langue*, Montréal, Université de Montréal, Département d'économique, 1977a, 21 p.

— « Un aperçu de la situation économique des anglophones et francophones du Québec, de 1961 à 1971, et de l'impact possible sur cette situation du projet de loi 1 » (1977b), dans : François Vaillancourt (rédacteur), *Économie et langue*, Québec, Conseil de la langue française, 1984.

— « Revenus et langue. Québec, 1961-1971 », *Revue d'études canadiennes*, nº 13, 1978, pp. 53-69.

— « Les attributs linguistiques et la détermination du revenu des hommes au Québec en 1971. Les groupes d'âge et d'éducation », *L'Actualité économique*, nº 55, 1979, pp. 426-447.

— « La situation démographique et socio-économique des francophones du Québec. Une revue », *Analyse de politiques*, nº 5, 1979, pp. 542-552.

— « Language and the Earnings of Quebec Males in 1970 in Specific Industries and Occupations », *Recherches économiques de Louvain*, nº 45, 1979, pp. 149-169.

— *Les cadres québécois et la présence des francophones. L'évolution récente et la situation en 1971*, Montréal, Secor inc., 1979, 66 p.

— « Les cadres francophones au Québec. Une note », *Recherches sociographiques*, nº 21, 1980, pp. 329-338.

— *Difference in Earnings by Language Groups in Quebec 1970. An Economic Analysis*, Québec, Centre international de recherche sur le bilinguisme, publication B-90, 1980, 239 p.

— « Le rôle de la langue dans la détermination du revenu d'emploi des travailleurs masculins au Québec en 1970 », *Observations sur les revenus au Canada*, Ottawa, Conseil économique du Canada, 1980, pp. 217-246.

— « Nationalism and Language Policies. An Alternative View », *Revue d'études canadiennes*, n° 15, 1980, pp. 112-115.

— « The Economics of Language Planning. An Application to the Case of Quebec 1960-1980 », communication, 6e congrès mondial de l'AILA, Lund, Suède, Montréal, Université de Montréal, Département de sciences économiques, 1981, 41 p.

— « Le statut socio-économique des francophones et du français au Québec à la fin des années 1970 », *Revue de l'Association canadienne des éducateurs de langue française*, n° 11, 1982a, pp. 9-13.

— « The Choice of A Language of Consumption » (1982), dans : François Vaillancourt (rédacteur), *Économie et langue*, Québec, Conseil de la langue française, 1984.

— *Le développement économique et le fait français au Québec*, Montréal, Université de Montréal, Département de sciences économiques, Centre de recherches en développement économique, 1982, 12 p.

— « Le français, les francophones et les législations linguistiques au Québec. Une analyse économique », Québec, Conseil de la langue française, *Bilan et prospective de la langue française*, 1983a, 51 p.

— *Prospective de la langue française au Québec. La dimension économique*, Montréal, Université de Montréal, Groupe GAMMA, 1983, 36 p.

— « The Economics of Language and Language Planning », *Language Problems and Language Planning*, vol. 7, n° 2, 1983.

— et Alain Daneau, « L'évolution des exigences linguistiques pour les postes de cadres et d'ingénieurs au Québec de 1970 à 1979 », *Gestion*, n° 6, 1981, pp. 22-25.

— et Jean-Olivier Ferron, « Qui perd sa langue, perd sa foi », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 33, n° 2, 1979, pp. 263-266.

— et Robert Lacroix, « Revenus et langue au Québec, 1970-1980. Une revue des écrits » (1983), repris dans : François Vaillancourt (rédacteur), *Économie et langue*, Québec, Conseil de la langue française, 1985.

— et Lise Lefebvre, « Antécédents familiaux et connaissance de l'anglais chez les francophones du Québec », *L'Actualité économique*, n° 57, 1981, pp. 343-358.

— et Micheline Payette, « Antécédents familiaux et revenu de travail des hommes québécois », *L'Actualité économique*, n° 59, 1984, pp. 24-38.

— et Johanne Pes, « Revenus et niveaux de bilinguisme écrit et oral. Les hommes québécois en 1971 », *L'Actualité économique*, n° 56, 1980, pp. 451-464.

— et Richard Roy, « Les différences dans le niveau de revenu des francophones et anglophones au Nouveau-Brunswick. 1971. », *Revue de l'Université de Moncton*, n° 12, 1979, pp. 83-93.

— et Pierre Saint-Laurent, « Les déterminants de l'évolution de l'écart de revenu entre Canadiens anglais et Canadiens français. Québec, 1961-1971 », *Revue d'études canadiennes*, n° 15, 1980, pp. 69-74.

— et Calvin James Veltman, « The Demographic and Economic Status of French Speaking People in North America », dans : Calvin James Veltman (editor), *Contemporary Quebec*, Université du Québec à Montréal, 1981, pp. 135-149.

VELTMAN, Calvin James, « Les incidences du revenu sur les transferts linguistiques dans la région métropolitaine de Montréal », *Recherches sociographiques*, nº 17, 1977, pp. 323-339.

— *The Role of Language Characteristics in the Socioeconomic Attainment Process of Hispanic Origin Men and Women*, Washington, National Center of Education Statistics, 1980, 102 p.

— et Jac-André Boulet, *L'incidence de la mobilité linguistique sur la situation économique et le rang social des travailleurs montréalais en 1971*, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1980, 61 p.

— et Charles Castonguay, « The Economic Context of Bilingualism and Language Transfer in the Montreal Metropolitan Area », *Revue canadienne d'économique*, vol. 12, nº 3, 1979, pp. 468-479.

WEIREMAIR, Klaus, « The Economic Effect of Language Training to Immigrants. A Case Study », *International Migration Review*, vol. 10, nº 2, 1976, pp. 205-213.

Liste des publications du Conseil de la langue française

Dossiers du Conseil de la langue française

1. RÉDACTION DES LOIS, rendez-vous du droit et de la culture
(Michel Sparer et Wallace Schwab)

2. LANGAGE ET SYSTÈME DES LOIS, analyse critique du cadre législatif d'une institution administrative québécoise (projet MOREL : rapport final)
(Pierre Issalys)

3. LA SITUATION LINGUISTIQUE DANS LES ÉCOLES PRIMAIRES ET SECONDAIRES, 1971-72 à 1978-79
(Claude St-Germain)

4. LE QUÉBEC ANGLOPHONE HORS DE LA RÉGION DE MONTRÉAL DANS LES ANNÉES SOIXANTE-DIX, évolution sociodémographique
(Gary Caldwell)

4.(a) ANGLOPHONE QUEBEC OUTSIDE OF THE MONTREAL AREA IN THE SEVENTIES, Sociodemographic evolution, Summary
(Gary Caldwell)

4.(b) LE QUÉBEC ANGLOPHONE HORS DE LA RÉGION DE MONTRÉAL DANS LES ANNÉES SOIXANTE-DIX, évolution sociodémographique, synthèse
(Gary Caldwell)

5. LE FRANÇAIS, LANGUE DES COMMERCES ET DES SERVICES PUBLICS. Le point de vue de la clientèle
(Sylvie Beauchamp-Achim, Pierre Bouchard)

6. ATTRIBUTS LINGUISTIQUES ET DISPARITÉS DE REVENU AU SEIN DE LA MAIN-D'OEUVRE HAUTEMENT QUALIFIÉE DU QUÉBEC
(Robert Lacroix, François Vaillancourt)

7. LES LOCUTIONS LATINES ET LE DROIT POSITIF QUÉBÉCOIS, nomenclature des usages de la jurisprudence
(Wallace Schwab, Roch Pagé)

8. LES REVENUS ET LA LANGUE AU QUÉBEC (1970-1978)
(Robert Lacroix, François Vaillancourt)

9. CONSCIENCE LINGUISTIQUE DES JEUNES QUÉBÉCOIS. TOME I
Influence de l'environnement linguistique chez les élèves francophones de niveau secondaire IV et V
(Édith Bédard, Daniel Monnier)

10. CONSCIENCE LINGUISTIQUE DES JEUNES QUÉBÉCOIS. TOME II
Influence de l'environnement linguistique chez les étudiants francophones de niveau collégial I et II
(Pierre Georgeault)

11. LE FRANÇAIS ET LES MÉDIAS. Les habitudes des Québécois
(Sylvie Beauchamp, Pierre Bouchard)

12. LES RÉPERCUSSIONS CULTURELLES DE L'INFORMATISATION AU QUÉBEC
(Jean Goulet)

13. CONSCIENCE LINGUISTIQUE DES JEUNES QUÉBÉCOIS. TOME III
Le fait français vécu par des élèves étudiant en anglais en 4e et 5e secondaire et en 1re et 2e collégial
(Uli Locher en collaboration avec Mélanie Lange et Pierre Georgeault)

14. CONSCIENCE LINGUISTIQUE DES JEUNES QUÉBÉCOIS. TOME IV
Étude comparative du vécu et de la perception du fait français dans des écoles françaises et anglaises
(Uli Locher en collaboration avec Mélanie Lange et Pierre Georgeault)

15. L'USAGE DU FRANÇAIS AU TRAVAIL
(Daniel Monnier)

16. DROIT, INFORMATIQUE ET TRADUCTION
L'expérience de la Communauté économique européenne
La puce et le dragon à sept langues
(Hélène Bauer-Bernet)

17. LES TROIS ÉTATS DE LA POLITIQUE LINGUISTIQUE DU QUÉBEC
D'une société traduite à une société d'expression
(Jean-Claude Gémar)

18. LA LANGUE DE LA PUBLICITÉ DES CHAÎNES D'ALIMENTATION
Étude sur la qualité de la langue et sur l'implantation terminologique
(Jacques Maurais)

19. L'APPARTENANCE DES ENTREPRISES: LE CAS DU QUÉBEC EN 1978
(André Raynauld et François Vaillancourt)

20. LA LANGUE DES ANIMATEURS DE LA RADIO ET DE LA TÉLÉVISION FRANCOPHONES AU QUÉBEC
Deux études
(Édith Bédard et Claude Rochette)
(Sorécom inc. avec la collaboration d'Édith Bédard et de Pierre Georgeault)

21. LES ANGLICISMES DANS LE DROIT POSITIF QUÉBÉCOIS
(Wallace Schwab)

22. LES DROITS LINGUISTIQUES DES IMMIGRANTS
(Albert Verdoodt)
Conseil de la langue française et Institut Jules Destrée a.s.b.l.

23. DÉCIDEURS ET GESTIONNAIRES
Étude sur la direction et l'encadrement des secteurs privé et public
(Arnaud Sales et Noël Bélanger)

24. LES CHEMINEMENTS SCOLAIRES AU COURS DES ANNÉES 70
(Louise Sylvain, Louise Laforce, Claude Trottier, Alain Massot et Pierre Georgeault)

Liste des publications du Conseil de la langue française

Documentation du Conseil de la langue française

1. L'ÉMIGRATION DES QUÉBÉCOIS AUX ÉTATS-UNIS DE 1840 À 1930
(Yolande Lavoie)

2. LA POPULATION DU QUÉBEC, bibliographie démographique
(Louis Duchesne, Conrad Sabourin, Suzanne Messier)

3. Actes du colloque «LA QUALITÉ DE LA LANGUE APRÈS LA LOI 101»
(Colligés par Édith Bédard)

4. JULES FOURNIER, biographie et textes choisis
(Alonzo Le Blanc)

5. LA SITUATION DÉMOLINGUISTIQUE ET LA CHARTE DE LA LANGUE FRANÇAISE
(Textes colligés par Michel Amyot)

6. LA LÉGISLATION LINGUISTIQUE FÉDÉRALE
(Réjean M. Patry)

7. LES DROITS LINGUISTIQUES DES ACADIENS DU NOUVEAU-BRUNSWICK
(Gérard I. Snow)

8. LE STATUT JURIDIQUE DE LA LANGUE FRANÇAISE EN FRANCE
(Me Richard Grau)

9. Actes du colloque «LES FRANÇAIS RÉGIONAUX»
(Colligés par Henriette Dupuis en collaboration avec Stéphane Tackels et Marguerite Montreuil)

10. LA SITUATION DE LA LANGUE FRANÇAISE EN COLOMBIE-BRITANNIQUE
(Catherine Lengyel et Dominic Watson)

Actes du colloque international «L'AVENIR DU FRANÇAIS DANS LES PUBLICATIONS ET LES COMMUNICATIONS SCIENTIFIQUES ET TECHNIQUES»

11. Volume I: LES CONFÉRENCES ET LES COMMUNICATIONS
(Textes colligés par Gérard Lapointe)

12. Volume II : L'AVENIR DU FRANÇAIS DANS LA SCIENCE ET LA TECHNOLOGIE. Un défi aux *chercheurs* francophones ou aux *francophones* chercheurs
(Maurice Mercier)

13. Volume III : Les études et les recherches sur l'avenir du français scientifique (partie I)

Le point de vue de chercheurs sur le français, langue scientifique (partie II)
(Textes colligés par Gérard Lapointe)

14. DOUZE ESSAIS SUR L'AVENIR DU FRANÇAIS AU QUÉBEC
(Louise Blanchard, Charles Castonguay, Andrée Ferretti, Andrée Fortin, André Gaulin, Jacques Grand'Maison, Louis-Philippe Hébert, Jean Marcel, Jean Larose, Lise Noël, Madeleine Ouellette-Michalska, Arthur Tremblay).

15. LE DROIT DES LANGUES EN SUISSE
(François Dessemontet)

16. Actes du colloque « TRADUCTION ET QUALITÉ DE LANGUE »
(Conseil de la langue française et Société des traducteurs du Québec)

17. LA POLITIQUE DES NATIONALITÉS DE LA RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE
(Richard Poulin)

18. LES LANGUES ET LES CULTURES MINORITAIRES EN FRANCE
Une approche juridique contemporaine
(Richard Grau)

19. LE FRANÇAIS ÉCRIT AU SECONDAIRE
Une enquête et ses implications pédagogiques
(Conrad Bureau)

20. ÉCONOMIE ET LANGUE
Recueil de textes
(Colligés par François Vaillancourt avec la collaboration de Conrad Sabourin)

Hors collections

LA QUALITÉ DE LA LANGUE, survol des préoccupations récentes (Édith Bédard)

LANGAGE DU DROIT ET TRADUCTION
Essais de jurilinguistique
THE LANGUAGE OF THE LAW AND TRANSLATION
Essays on jurilinguistics
(Collectif réalisé sous la direction de Jean-Claude Gémar)
Publié en coédition avec Linguatech

LA NORME LINGUISTIQUE
(Collectif réalisé sous la direction de Édith Bédard et Jacques Maurais)
Publié avec la collaboration de la Direction générale des publications gouvernementales et des Éditions Le Robert

Actes du congrès «LANGUE ET SOCIÉTÉ AU QUÉBEC»

Tome I : LES ACTIVITÉS SOCIO-ÉCONOMIQUES ET LE FRANÇAIS AU QUÉBEC
(Textes colligés et présentés par Michel Amyot)

Tome II : LE STATUT CULTUREL DU FRANÇAIS AU QUÉBEC
(Textes colligés et présentés par Michel Amyot et Gilles Bibeau)

Tome III: LES OEUVRES DE CRÉATION ET LE FRANÇAIS AU QUÉBEC
(Textes colligés et présentés par Irène Belleau et Gilles Dorion)

Tome IV: L'ÉDUCATION ET LE FRANÇAIS AU QUÉBEC
(Textes colligés et présentés par Gilles Bibeau)

LES DISCUSSIONS sur les questions linguistiques qui ont cours au Canada et au Québec depuis le milieu des années soixante ont amené un certain nombre d'économistes à se pencher sur les questions d'économie et langue.

Cette publication regroupe neuf textes, dont sept sont inédits, écrits entre la fin des années soixante et le début des années quatre-vingts par des économistes québécois, canadiens et américains sur le sujet.

Les textes qu'on y retrouve portent sur les aspects théoriques des liens économie et langue, sur les impacts économiques des politiques linguistiques, sur le statut socio-économique des francophones au Québec et sur des choix d'épargne et de consommation selon la langue. Nous croyons que la diffusion de ces textes s'avérera utile aux différents intervenants dans le domaine des politiques linguistiques.

François Vaillancourt

Né à Montréal, il détient un Ph.D. de l'Université Queen's (1978). Il enseigne au Département de sciences économiques de l'Université de Montréal depuis 1976 où il est professeur agrégé et chercheur associé au Centre de recherche et de développement en économique. Il est l'auteur d'un grand nombre de publications scientifiques dans le domaine de l'économie des questions linguistiques, dont plusieurs publiées par le Conseil de la langue française.